

Debido a la situación económica actual, la **minimización del gasto inicial para la apertura** de cualquier local comercial en el que desarrollar nuestra actividad económica se torna muy importante, ya que nos impedirá o permitirá (dependiendo del acierto en dicha elección), o bien invertir ese dinero ahorrado en métodos publicitarios o inversiones para el negocio, o disponer del mismo como un seguro para poder sobrevivir los primeros meses de existencia, que suelen ser los más críticos en este tipo de menesteres.

De las oficinas de **Rubal Ingenieros** nace la idea de prestar **asesoramiento gratuito** a las personas que se lancen al difícil mundo del autónomo, ya que no han sido una, ni dos, ni diez veces las que hemos visto caer una empresa incluso antes de poder abrir sus puertas, porque el presupuesto del que disponían para sus primeros pasos se ha gastado en la adecuación técnica de un local comercial mal elegido, en malas condiciones técnicas para el desarrollo de la actividad (construcción de rampas que no existían, disposición de aislamientos acústicos obligatorios que no se tuvieron en cuenta, adecuación de una instalación eléctrica que no existía, ensanchado de unas puertas demasiado estrechas, etc.).

Debido a que llevamos años realizando proyectos de licencias de apertura, queremos reflejar qué puntos son en los que hay que fijarse a la hora de contratar a un especialista para abordar una licencia de apertura e ir a ver el local comercial que vamos a comprar o alquilar, de manera que la posterior adaptación del mismo para la apertura del negocio de nuestros sueños sea lo más económica posible, pudiendo reducir en la mayoría de los casos el coste a 0, dependiendo de las características técnico-constructivas que presente el local.

A continuación se dan nociones básicas en lo que a la elección de local y tramitación de licencia de apertura se refiere, de manera que el lector, que se presupone que va a iniciar una actividad económica con el alquiler o compra de un local comercial, sea capaz de valorar de manera efectiva la validez de dicho local para el desarrollo de la actividad que tiene en mente, sin la necesidad a priori de que un ingeniero le asesore en el proceso, además de dar los pasos correctos en este tedioso trámite.

El siguiente texto se ha escrito usando lenguaje coloquial, que cualquiera que quiera abrir un negocio puede entender. Se ha procurado no abusar de los tecnicismos porque este documento está dirigido a personal técnicamente no cualificado. Si tiene alguna duda en algún aspecto siempre puede contactarnos vía teléfono o e-mail en los datos que aparecen en nuestra web, [www.rubalingenieros.com](http://www.rubalingenieros.com), y pedirnos que le aclaremos alguno de los aspectos recogidos en este

escrito. Nosotros lo haremos encantados. Si aún después de leer este texto le quedan dudas, siempre podemos concertar una cita. Le prestaremos ayuda profesional de manera gratuita y sin ningún tipo de compromiso.

A continuación se comentan los "errores clásicos" por otra parte normales, de una persona cuando va a abrir un nuevo negocio. Y decimos normales porque nadie tiene por qué saber lo que a continuación se cuenta si no se dedica profesionalmente a ello.

**PRIMER ERROR: Preparar todo por nuestra cuenta y llamar al ingeniero el día que se quiere abrir para que "firme los papeles".**

Ocurre muy a menudo que el emprendedor que va a abrir su negocio ignora por completo los



trámites tan tediosos y estrictos que conlleva la obtención de la licencia de apertura para su local.

La sorpresa viene cuando el ingeniero de turno visita dicho local y le comenta al propietario o arrendatario las modificaciones que necesita para poder pedir la apertura al ayuntamiento en cuestión. Es en este punto donde la gente se suele derrumbar, porque siempre se piensa que la licencia de apertura consiste en ir al ayuntamiento y "pedir un papel" que dice que "te doy permiso para abrir tu local".

Nada más lejos de la realidad. Cuando se inicia una actividad comercial y se contrata un ingeniero para que tramite dicha apertura, éste tiene que comprobar las condiciones técnicas del local (medidas, anchuras de paso, características constructivas, estado de las instalaciones, etc.) y la documentación que prepara y su firma certifica que todas estas cosas están de acuerdo con la normativa vigente. Si no lo están hay que cambiarlas, y no hay otra opción. Es en este momento donde vienen los problemas, porque, por lo general (99% de los casos) el cliente alquila o compra el local y después llama al ingeniero. O peor todavía, alquila o compra el local, hace las obras que cree que necesita y después llama al ingeniero para que firme. Esto es crítico, porque puede que las obras que ha

realizado no estén adaptadas a la normativa y haya que deshacerlas, con el correspondiente gasto, que si es un empresario pequeño, puede llegar a hundir su plan de negocio.

**PRIMER CONSEJO: Llamar al ingeniero de turno para que nos asesore en cuanto nos decidimos a abrir un local comercial. Así ahorraremos tiempo y dinero en obras inservibles y dejaremos atrás gastos inútiles en adaptar cosas que se podían haber alquilado o comprado si hubiésemos elegido el local dos puertas más abajo. Este documento trata de cubrir la necesidad de que un técnico le asesore desde el primer momento, pero como se ha dicho al principio, si aún después de usarlo le quedan preguntas, no lo dude y póngase en contacto con nosotros, le asesoraremos GRATUITAMENTE.**

**SEGUNDO ERROR: Pedir únicamente un presupuesto, o pedir varios y elegir siempre el más barato**

Puede suceder y sucede que el cliente no conoce o no sabe a dónde acudir para pedir presupuesto del trabajo del ingeniero que contrata, por lo que por lo general, se suele quedar con el primero que encuentra. Esto es un error, y de los grandes.

Desde **Rubal Ingenieros** aconsejamos encarecidamente pedir siempre más de un presupuesto, además de tratar personalmente con la persona que dirigirá nuestro trabajo antes de contratarla.

Pueden ocurrir dos cosas:

- Que le pidamos presupuesto a un chaval que está recién salido del horno, y que nos dé una cifra muy baja.
- Dos, que le pidamos presupuesto a algún listo (que abundan) y nos dé una cifra excesivamente alta.

Lo ideal es una correcta relación calidad-precio, y esto se identifica en dos aspectos.

- El precio no es necesariamente ni el más bajo ni el más alto de los que hemos pedido.
- Hablamos con el ingeniero sobre los puntos que incluye este documento y no le suenan a chino, se ve que sabe de lo que habla y que está dispuesto a asesorarnos correctamente, y no a terminar el trabajo en dos días y largarse por donde vino, sin que volvámos a saber de él.

Nosotros aconsejamos siempre prestar más importancia a la charla con el ingeniero y a su predisposición a trabajar el tiempo que sea necesario que al presupuesto en sí. Si se cumple el punto 2 y el

punto 1 es el presupuesto más bajo podemos considerarnos afortunados.

En cuanto al contenido de los presupuestos, habremos de tener en cuenta que para algunos tipos de negocios, la administración del estado solicita documentación adicional que no puede firmar un ingeniero cualquiera, siendo necesaria la actuación de un Organismo de Control Autorizado (que examina algún aspecto del local (básicamente de instalaciones) y certifica que se cumplen todas las medidas de seguridad necesarias). El precio de esta actuación varía dependiendo de la magnitud del local y de la empresa que lo realice (son empresas especialmente autorizadas, por lo que no puede hacerlo cualquiera).

Aconsejamos que la necesidad de OCA quede reflejada en el presupuesto para poder comparar mejor los que nos faciliten (bien incluido en el precio final o bien indicando que el presupuesto no incluye la OCA). Los casos concretos en que esta OCA es necesaria dependen del tipo de negocio y de local, como se ha dicho. Si tiene algún caso en concreto no dude en contactarnos y de indicaremos si es necesaria o no dicha actuación.

**SEGUNDO CONSEJO: Comparar varios presupuestos y evaluar la aptitud profesional del ingeniero que nos los facilite. Contratar siempre a la persona que nos asegure que estará a nuestro lado asesorándonos hasta el momento en el que recibamos la licencia por parte del ayuntamiento en cuestión, ya que por norma, dicho ayuntamiento irá pidiendo documentación adicional hasta el día mismo de otorgar la licencia. Así evitaremos quebraderos de cabeza y podremos dirigir nuestros esfuerzos a otros asuntos, que en el proceso de apertura de un negocio son muchos y abundantes (subvenciones, publicidad, captación de clientes, compra de mobiliario, contratación de personal, etc.). Dejemos la licencia de apertura íntegramente en manos de profesionales que se dediquen a ello.**

**TERCER ERROR: Ejercer una actividad económica distinta de la que se solicita licencia en el ayuntamiento en el local en cuestión.**

Los niveles de protección y la normativa aplicable a los locales comerciales varía infinitamente para cada tipo de negocio. Por poner un ejemplo, no es lo mismo abrir un cine que una tienda de calcetines. El cine debe estar preparado para situaciones de emergencia, principalmente porque habrá mucha gente dentro durante un período de tiempo prolongado. Es por ello por lo que los trámites y la repercusión económica para nuestro bolsillo variará dependiendo del nivel del negocio que queramos abrir. El error que comentamos es eso mismo, pedir al ayuntamiento una licencia de

apertura para un negocio y desarrollar otro totalmente diferente, o bien dos a la vez, teniendo licencia solo para uno. Es muy importante tener esto en cuenta ya que si pedimos varios presupuestos a la hora de abrir puede darse el caso de que alguno sea excesivamente barato con respecto a los demás. Esto es porque el técnico que se lo ofrece tramitará casi con toda seguridad su negocio como un negocio de bajos requisitos, y una vez cobre por su trabajo, si se nos presenta una inspección, él no sabrá nada, culpará al propietario. Es por ello por lo que debemos exigir al ingeniero de turno que se redacte un contrato donde se especifique todo claramente a la hora de iniciar la relación laboral entre él y nosotros.

Por poner un ejemplo de un caso real, a nuestras oficinas llegó un cliente con un problema de este tipo. El anterior ingeniero que había contratado les dio un presupuesto bajísimo, que fue como un dulce que el cliente no pudo rechazar. Se trataba de un bar pequeño, cuyas exigencias de seguridad son muy elevadas. Pues bien, este ingeniero, convenció al cliente con su presupuesto tan bajo y asegurándole que no tendría que gastar nada en adaptar el local a la actividad de bar (proceso éste normalmente bastante costoso por los altos niveles de seguridad). Sucedió que este ingeniero, si se le puede llamar así, pidió licencia municipal de "tienda con degustación" (tienda donde se prueban los alimentos). No hubo ningún problema, el ayuntamiento le dio la licencia de "tienda con degustación". El problema vino cuando el propietario, en su desempeño diario de la actividad, recibió la visita de un inspector, que se dio cuenta que aquello no era una tienda. No dudo en poner una multa a lo que el propietario respondió echando la culpa al ingeniero, que fue quien "arregló los papeles con el ayuntamiento". Éste muy avisado, al no haber contrato, sostuvo que fue el cliente quien le indicó que lo hiciese así. Finalmente el propietario del bar tuvo que hacerse cargo de la multa y adaptar el bar a la normativa, cosa que debía haber hecho al principio.

**TERCER CONSEJO: Si se pide una licencia para una actividad en concreto, desarrollar únicamente esa actividad. Además, en el proceso de contratación del ingeniero que nos asesorará, redactar los pertinentes contratos donde quede firmado por ambas partes las características del trabajo a realizar.**

Cada proceso de obtención de licencia de apertura presenta sus peculiaridades, y como el lector comprenderá, nos llevaría tomos y tomos comentar todos los casos particulares. En lo que llevamos de texto, se han descrito los tres errores que consideramos más importantes, y que, teniéndolos en cuenta y siguiendo los consejos anteriores, tendremos un 95% de trabajo BIEN hecho, de manera que no habrá

sorpresas o imprevistos que puedan dar al traste con nuestros objetivos.

Como se comentaba al principio del presente texto, a continuación se van a comentar los puntos más característicos en los que la persona que va a abrir por primera vez un negocio debe fijarse a la hora de comprar o alquilar un local. De ello dependerá la inversión en obra e instalaciones que nos veamos obligados a realizar. No vamos a entrar a debatir quién paga esas modificaciones en caso de que el local sea alquilado (como muchos clientes nos preguntan) ya que ese punto del proceso será objeto de una negociación previa entre el propietario y la persona que alquila el local. Solamente comentar que tenemos que tener en cuenta que si vamos a cortar tabiques no vamos a mejorar las características del local, porque probablemente, si desafortunadamente salimos de él en un futuro, éstos no sirvan para nada al propietario y los tenga que tirar de nuevo. Caso distinto es, por ejemplo, el de instalar un sistema de climatización o ventilación, o una instalación contra incendios o eléctrica potente. En esos casos sí que estaríamos dando un valor añadido al local, que con toda seguridad servirá de aliciente a la persona que alquile el local después de nosotros, por lo que al propietario le interesa dicha mejora. Esto que se comenta es una cadena, y es el objetivo principal de este documento. Habremos de fijarnos en las condiciones en que el arrendatario anterior (si existió) dejó el recinto, ya que de ello dependerá nuestra inversión inicial.

Sin más dilación, entremos a analizar cada uno de los puntos de interés en los que deberemos fijarnos.

### ESTADO CONSTRUCTIVO DEL LOCAL

Este punto tiene puntos obvios y otros no tan obvios.

Como punto más destacable, habremos de tener muy en cuenta si el local en cuestión está en bruto o acabado (en la **Figura 1** se muestra un local en bruto). Esto es muy influyente en el gasto de adaptación que debemos sufragar (adaptación de suelos, paredes, techos y tabiques) porque es prácticamente hacer media obra nueva. En el otro extremo está el hecho de la negociación con el propietario.



Figura 1. Local comercial en bruto

Lógicamente la terminación de la obra es algo bajo su responsabilidad, y si el local es alquilado, es un activo que permanecerá en el mismo una vez cese nuestra actividad económica en ese lugar. Este punto dependerá totalmente de la negociación con el propietario.

#### CONSEJO 1: BUSCAR UN LOCAL ACABADO PREFERIBLEMENTE.

Otro punto bastante fácil de observar también será la existencia de una rampa en la entrada con las dimensiones



Figura 2. Rampa con barandilla

adecuadas o no. **TODOS** los negocios comerciales que se abren están obligados a disponer de una rampa para el acceso de personas discapacitadas con las dimensiones que marca la norma (equipada con barandilla en la mayoría de los casos, como en la Figura 2).

Puede ocurrir, si el edificio donde está situado el local que estamos analizando es antiguo, anterior a la normativa de accesibilidad, de que haya habido locales comerciales en el mismo sin rampa de acceso, pero eso no quiere decir que quedemos exentos. Únicamente quedaríamos exentos de la construcción de la rampa en caso de que el escalón a romper formara parte de la estructura resistente del edificio, motivo por el cual, obviamente, no podríamos romperlo y haríamos referencia en la documentación elaborada por el ingeniero contratado a la normativa que refleja este aspecto. El que el escalón pueda romperse para construir la rampa o no tendrá que decidirlo un experto en resistencia de estructuras, porque podemos comprometer la estabilidad de la obra entera. Se aconseja no romper indiscriminadamente antes de hablar con un profesional. En caso de que se trate de edificios nuevos (posteriores a la entrada en vigor de la

normativa de accesibilidad), la licencia de primera ocupación del mismo y del uso del bajo como local comercial está condicionada por que exista un acceso para minusválidos al mismo, por lo que siempre deberemos encontrarnos la rampa construida.

Una rampa es un bien para el propietario, por lo que se aconseja, si esta no existiese, negociar quién es el encargado de cubrir los gastos de la misma con el propietario del local.

#### CONSEJO 2: BUSCAR UN LOCAL CON RAMPA DE ACCESO CON LAS DIMENSIONES ADECUADAS.

Otro aspecto importante es la anchura de los pasillos. En lo que a movilidad de minusválidos se refiere, los pasillos que tengamos en el local (si los tenemos) deben tener una anchura mínima de 1,20 metros. En la Figura 3 se muestra un pasillo demasiado estrecho como para permitir la maniobra de una silla de ruedas). Se da el caso, como en el tema de la rampa, que si el edificio dispone de muros de carga que no se puedan romper, la anchura de los pasillos se justificará con la que haya, haciendo un llamamiento al mismo artículo de la ley que

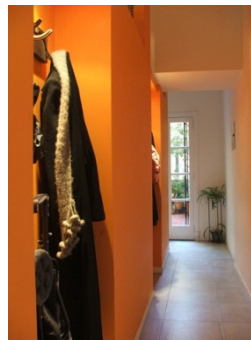


Figura 3. Pasillo no accesible.

comentábamos para el caso de la rampa, donde se declare la imposibilidad física de la obra. Si por el contrario se trata de tabiques, éstos deberán derrumbarse y construirse nuevos, con las anchuras adecuadas en los pasillos, con el correspondiente gasto económico.

#### CONSEJO 3: BUSCAR UN LOCAL CON PASILLOS DE 1,20 METROS DE ANCHURA COMO MÍNIMO (SI EXISTEN).

Otro punto a tener en cuenta es la anchura de las puertas, tanto de entrada como de acceso a las diferentes dependencias. Estamos en la misma situación que los pasillos, es decir, si los muros son de carga no podrán ensancharse las puertas pero si son tabiques habrá que hacerlo obligatoriamente. La anchura mínima (por normativa de accesibilidad y de evacuación en caso de incendios) debe ser de 80 cm (de hueco de paso, de espacio libre).

#### CONSEJO 4: BUSCAR UN LOCAL EN EL QUE NINGUNA PUERTA BAJE DE LOS 80 CM DE HUECO DE PASO, DE ESPACIO LIBRE.

Como último punto de este apartado de Estado constructivo del local vamos a comentar el tema de los aseos, tanto el común, como el adaptado a personas con movilidad reducida (En la **Figura 4**, comparación entre los tamaños de ambos aseos, para favorecer la maniobrabilidad de la silla de ruedas).



Figura 4. Comparación de tamaños de aseos, adaptado y no adaptado respectivamente.

El primer comentario importante y que hay que tener muy en cuenta es que **SÓLO DEBEREMOS DISPONER DE UN ASEO PÚBLICO EN CASO DE QUE EN NUESTRO LOCAL SE CONSUMAN BEBIDAS O COMIDAS**. La distinción entre aseo de caballeros y de señoras no es obligatoria por norma. De cualquier manera, disponer de un aseo para cada sexo puede ser determinante en la estrategia de atracción de clientes (por la higiene, sobre todo para las señoras), por lo que se aconseja encarecidamente aunque no sea obligatorio.

En cuanto al aseo adaptado para personas con movilidad reducida, habrá que disponerlo siempre y cuando se necesite un aseo público (porque nuestros futuros clientes pueden ser personas con movilidad reducida que también requieren un lugar para hacer sus necesidades sin que ello suponga una aventura digna de Hollywood). En este punto es muy importante que todos tomemos consciencia de su utilidad, y con un poco de empatía facilitemos las cosas a un colectivo de personas que ya de por sí las tienen muy difíciles. Sea como sea, el aseo de personas con movilidad reducida debe poder albergar en su interior una circunferencia de un metro y medio de diámetro (ver **Figura 4**) sin que haya nada dentro, ni la invada la puerta en su movimiento de apertura o cierre, para que una persona en silla de ruedas pueda maniobrar en su interior y aproximarse al inodoro y al lavabo. Por ello, las dimensiones del recinto donde irá situado este aseo deben ser considerablemente mayores a la de un aseo cualquiera, cosa que también habrá que construir si no está construida, influyendo también en la cantidad final de la inversión.

Se ha comentado que se requerirá un servicio para los clientes, como mínimo, en caso de que se consuman comidas o bebidas. De cualquier manera, la disposición en cualquier tipo de negocio de un aseo para los **TRABAJADORES** es obligatoria, y como en prácticamente todos los locales habrá trabajadores, su disposición se hace casi obligatoria. Pero insistimos, hay que diferenciar muy bien lo que es un aseo privado para trabajadores y uno público para clientes, y entre los públicos, el que está adaptado para personas con movilidad reducida y el que no.

**CONSEJO 5: BUSCAR UN LOCAL EN EL QUE EL NÚMERO DE ASEOS Y SUS CONDICIONES SE ADAPTEN A NUESTRAS NECESIDADES, Y SI ES NECESARIO ASEO PARA PERSONAS CON MOVILIDAD REDUCIDA, QUE LAS DIMENSIONES DEL RECINTO QUE LO ALBERGARÁ SEAN LO SUFICIENTEMENTE GRANDES COMO PARA CUMPLIR LAS PREMISAS GEOMÉTRICAS DE LA NORMATIVA.**

#### CARACTERÍSTICAS DE ACCESIBILIDAD

Las características constructivas básicas que debe poseer el local que vamos a alquilar o comprar para que sea considerado como accesible quedan cubiertas en su totalidad con los puntos que hemos explicado en el apartado anterior de Estado constructivo del local. Además de las características constructivas comentadas, hay algunas cosas más a tener en cuenta, pero son minucias que se pueden solucionar la mayoría cambiando un mueble de sitio (por ejemplo, que el borde del espejo del baño esté a 90 cm del suelo como máximo). Sí que sería interesante destacar en lo que a mecanismos se refiere, que tanto las puertas deben estar exentas de pomo (habrá que colocar puertas con apertura por palanca, como bien entenderá el lector, para facilitar su uso a personas con movilidad reducida), y los mecanismos del baño tendrán que ser de fácil accionamiento (cisterna de pulsador y grifo monomando en lugar de cisterna de cadena y grifo con pomo). También habremos de disponer unas barras al lado del inodoro como las que el lector está pensando que ha visto en ese último sitio que ha estado. Están destinadas a que una persona con movilidad reducida pueda agarrarse a la hora de usar dicho inodoro. De cualquier manera, estas características, aunque no está de más comentarlas, son detalles menos influyentes, ya que su reparación es económica, pero si están dispuestos en el local que compramos o alquilamos de antemano mucho mejor.

**CONSEJO 6: ATENDER A LA NECESIDAD DE QUE LOS MECANISMOS Y ACCESORIOS QUE DEBAN USAR LAS PERSONAS CON MOVILIDAD REDUCIDA ESTÉN ADAPTADOS A ELLO.**

## SEÑALES DE SEGURIDAD

Como el lector podrá intuir, con señales de seguridad nos referimos a las típicas señales de "botiquín", "extintor", o "salida", en la **Figura 5**, o el típico hombre corriendo hacia la puerta. Estas señales, como es lógico, no se encontrarán en el local y habrá que adquirirlas, pero su precio no es preocupante, suelen salir a unos 3 o 4 € la unidad y no repercutirán para nada en nuestros bolsillos.



Figura 5. Señal de SALIDA fotoluminiscente

Una característica muy importante es que deberán ser señales fotoluminiscentes, es decir, aquellas cuyas zonas blancas brillan en la oscuridad. En la **Figura 5** se puede observar el color amarillento característico del material fotoluminiscente. Si vamos a una tienda especializada en señales seguramente entiendan el término fotoluminiscente, pero si compramos las señales en una ferretería cualquiera es fácil que no puedan asesorarnos bien, aunque dispongan de las señales. Como comentario para poderlas identificar, la zona blanca de las señales fotoluminiscentes estará áspera y notaremos fácilmente que el material no es el mismo que el de las zonas coloreadas.

De cualquier manera, la adquisición de las mismas, su tamaño y su situación en el local nos serán indicadas por el ingeniero que contratemos, por lo que no debemos preocuparnos por eso. Lo que si debemos saber es que al llegar a ver el local antes de comprarlo o alquilarlo, a partir de ahora, sabremos diferenciar si las señales de seguridad que hay allí (en caso de que realmente las haya) están aceptadas para su función o tendrán que ser sustituidas en su totalidad.

**CONSEJO 7: COMPROBAR SI EL LOCAL DISPONE DE SEÑALES DE SEGURIDAD ADECUADAS A SU USO (FOTOLUMINISCENTES).**

## CLIMATIZACIÓN Y VENTILACIÓN

En cuanto a estos dos puntos, por lo general, son instalaciones que mejorarán el valor económico del local en el futuro, por lo que su instalación, si no la hay, debe negociarse con el propietario.

No es obligatorio climatizar el aire mediante una instalación modernísima, es solo cuestión de sentido común.

Si disponemos de un bar lo lógico es que la gente pase largos ratos en él y por consiguiente deberán estar cómodos.

La necesidad de un proyecto específico para climatización la vamos a olvidar, porque será obligatorio a partir de instalaciones mayores a 70 kW, a las que no llegaremos nunca en un local comercial convencional.

La presencia de instalación de climatización tenemos que verla como un valor añadido de confort a nuestro local, pero si no está, no tendremos que gastar fortunas en ejecutarlas.

En cuanto a ventilación si deberemos asegurar una pulcritud del aire, sea o no sea un local donde los clientes van a permanecer mucho tiempo, ya que el trabajador sí que lo hará. La magnitud de la instalación de ventilación dependerá del tipo de negocio y de las características físicas del local. Si visitamos un local para comprarlo o alquilarlo y este ya dispone de instalación de ventilación, ganará muchos puntos.

Como ejemplo concreto pondremos el caso de que algún lector tenga en mente abrir un bar restaurante con cocina. Tendrá que saber que en la misma habremos de disponer una campana extractora para sacar los vahos resultantes de los procesos de cocción, por lo que tendrá que tener en cuenta este importante gasto que, si ya está disponible en el local, nos ahorraremos y nos gastaremos en otros asuntos.

**CONSEJO 8: COMPROBAR SI EL LOCAL ESTÁ CLIMATIZADO Y VENTILADO. UN LOCAL CON ESTOS DOS ELEMENTOS GANA MUCHOS ENTEROS EN LA VALORACIÓN GENERAL YA QUE SON INSTALACIONES CARAS Y QUE DAN UN VALOR AÑADIDO A NUESTRO NEGOCIO.**

## SISTEMA DE PREVENCIÓN, EVACUACIÓN Y EXTINCIÓN DE INCENDIOS

En primer lugar, hay que comentar que los suelos, paredes y techos del local que pretendamos comprar o alquilar deben tener una resistencia al fuego y una reacción determinada ante los incendios, pero que esas características quedarán aseguradas con cualquier elemento constructivo de los locales que nos encontramos en cualquier ciudad. Esto va destinado a que evitemos, por ejemplo, intentar abrir un local con las paredes de corcho blanco de embalar, por ser exagerados, pero para que nos entendamos. Este material ardería rápidamente y el incendio se propagaría a locales anexos. La idea es confinar al fuego mientras llegan los bomberos pero, como ya digo, esta característica (siempre dependiendo del tipo de elementos que almacenemos en el local y de su capacidad para arder) estará asegurada en la mayoría

de los casos con los elementos constructivos normales, por lo que no nos fijaremos a no ser que consideremos que la actividad sea potencialmente peligrosa en este sentido, pero en ese caso, el ingeniero que contratemos se encargará de dar los tratamientos necesarios a los cerramientos del local para cumplir la normativa y disponer de un local capaz de confinar a la carga de fuego que se le calcule.

El caso de las salidas de emergencia es también fácil de cumplir, ya que solo serán necesarias las mismas cuando el local objeto de estudio sea de una magnitud importante (tipo centro comercial, colegio, hospital, hotel, etc.). Para un local comercial de pequeñas dimensiones nunca será necesaria una salida de emergencia, así que este es otro punto por el que no deberemos preocuparnos.

En cuanto a dimensiones de las puertas, ya se habló de ellas cuando se describían los elementos constructivos. Se requerirán puertas mayores de 80 cm solo en casos de alta ocupación, donde se prevea una "marea de gente", por lo que para pequeños locales comerciales, con puertas de 80 cm de anchura libre de paso será suficiente en la mayoría de los casos. De cualquier manera, si tuviésemos alguna duda lo ideal será asegurarlo preguntando a un ingeniero que nos asesore a este respecto.

También se ha comentado ya el tema de las señales, y lo dicho es totalmente válido en lo que a incendios se refiere.

En cuanto a extintores, por lo general, nos bastará con uno, situado de manera que sea fácilmente accesible a quien deba usarlo, ya sea propiedad o clientes (nunca se sabe quién puede necesitarlo). Deberá existir uno cada 25 m de recorrido, ojo, de recorrido, no en línea recta. Si tenemos que recorrer más distancia porque tenemos que rodear un mueble o un tabique, ese recorrido cuenta para los 25 m. Por lo general, para locales de negocios pequeños-medios, tendremos bastante con uno, que deberá ser de eficacia 21A-113B (en la **Figura 6**) (esto se comprueba en la etiqueta del extintor), estar al día en lo que al mantenimiento se respecta y disponer de todos los papeles en regla, que habrá que revisar y renovar periódicamente. Además, su situación deberá estar correctamente señalizada. Debemos colocar su accionamiento a 1,70 m del suelo aproximadamente. Si al llegar a ver el local que vamos a comprar o alquilar observamos que hay un extintor, lo ideal es preguntar al propietario si está en correcto funcionamiento, si tiene



Figura 6. Extintor portátil

todas las revisiones pasadas y si sus papeles están en regla. Ante la más mínima duda de que nos esté diciendo la verdad, llamaremos a la casa que lo distribuye y les comentaremos el caso. Ellos se personarán en el lugar y comprobarán que todo está en orden.

Hay más sistemas de protección contra incendios como hidrantes, columnas secas, etc., pero la obligatoriedad de su uso estará sujeta al tipo de negocio y su magnitud, por lo general negocios grandes, de dimensiones muy diferentes a las de un pequeño local comercial.

En cuanto al sentido de apertura de la puerta, éste no será determinante a no ser que se prevea un paso de más de 100 personas, según datos de ocupación calculados por el ingeniero de turno, por lo que habrá que atender a la capacidad del mismo (su superficie total). En locales comerciales de pequeño mediano tamaño el sentido de apertura de la puerta es indiferente, por lo que a la hora de comprar o alquilar un local no deberá asustarnos que la puerta abra para uno u otro lado si se trata de un local pequeño o medio, es un asunto sin influencia alguna.

**CONSEJO 9: BUSCAR UN LOCAL EN EL QUE PRINCIPALMENTE, LAS PUERTAS TENGAN UN ANCHO MÍNIMO DE 80 CM, COMO YA SE HA COMENTADO, EN EL QUE LA EXISTENCIA DE EXTINTORES EN REGLA Y SEÑALIZACIÓN ADECUADA SERÁ UN VALOR AÑADIDO.**

### INSTALACIÓN ELÉCTRICA

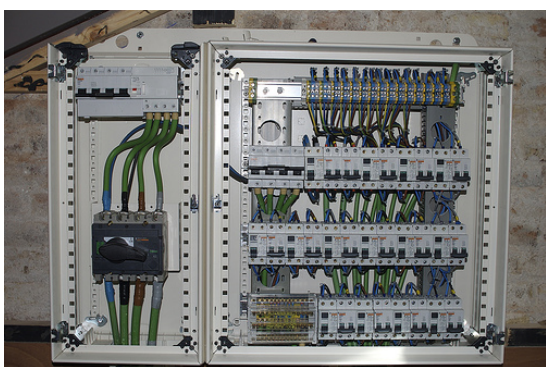
Esto es un punto muy importante, yo diría que el más importante, ya que en un local con todo aparentemente correcto, puede suponer el gasto más importante, que no es visible a ojos de una persona profana en esta materia.

Lo primero y principal será consultar al propietario del local que pretendemos alquilar o comprar si en dicho local existió antes algún negocio, y si es así, de qué tipo de negocio se trataba. Esto es así porque la instalación eléctrica existente, si todo se hizo conforme marcan los cánones, debe disponer de un nivel de seguridad acorde con el tipo de negocio que se desarrolló con anterioridad. Si el nivel de seguridad existente es el mismo que el negocio que vamos a desarrollar requiere, y la instalación está conforme a normativa, nos ahorraremos el tener que modificarla, con el consecuente ahorro económico. Si no es el mismo, y la instalación es posterior a 2003 (y podemos acreditarlo con documentos oficiales), deberemos adaptar las características de la instalación a la normativa vigente que afecte al tipo de negocio que vayamos a desarrollar.

Si la instalación eléctrica del local es antigua (previa a 2003) y dispone de la documentación correspondiente ante industria que lo acredite (que pueda demostrar que es anterior a la entrada en vigor del Nuevo Reglamento Electrotécnico de Baja Tensión), y el nivel de seguridad requerido sigue siendo el mismo que se refleja en esa documentación, nos libraremos de hacer cambios, incluso en el caso de locales de pública concurrencia, por considerar que la instalación ya estaba siendo usada antes de que cambiara la normativa. Esto es un punto muy importante por lo que deberemos pedir siempre al propietario los datos del local para localizar el expediente relacionado a éste en industria y

**CONSEJO 10: BUSCAR UN LOCAL QUE DISPONGA DE UNA INSTALACIÓN ELÉCTRICA ADECUADA AL NIVEL DE SEGURIDAD REQUERIDO, PARA NO TENER QUE HACER CAMBIOS, O BIEN QUE DISPONGA DE DOCUMENTACIÓN QUE ACREDITE QUE ESTÁ REGISTRADA ANTE LOS ORGANISMOS OFICIALES CON ANTERIORIDAD A 2003, AÑO EN QUE CAMBIÓ LA NORMATIVA, Y QUE EL USO SEGUIRÁ SIENDO EL MISMO Y NO VAMOS A REALIZAR MODIFICACIONES IMPORTANTES. SOLO EN ESTE CASO NOS LIBRAREMOS DE INVERTIR EN LA INSTALACIÓN. EN CUALQUIER OTRO, LA INVERSIÓN SERÁ IMPORTANTE.**

7



determinar qué medidas hay que tomar.

Figura 7. Cuadro eléctrico completo y seguro

Si por ejemplo, vamos a abrir una cafetería donde antes había una tienda de comestibles, pasaremos de tener un local comercial a uno de pública concurrencia, donde los requisitos técnicos de las instalaciones son mayores. En este caso, casi con toda seguridad, los cables que haya instalados en el local no serán los que tienen que ser, por lo que habrá que cambiarlos todos por unos especiales, que actúan muy bien ante casos de incendio, evitando la pérdida de vidas humanas. En la **Figura 8**, el RZ1-K, característico de derivaciones individuales, donde los cables libres de halógenos siempre son obligatorios. Estos cables son caros, pero su colocación en locales de pública concurrencia es obligatoria, por lo que no tendremos más remedio que hacerlo, con el consecuente gasto económico (importante), si no se cumplen lo comentado anteriormente (principalmente documentos justificantes de su existencia previa a 2003 provenientes de industria, si es el caso).



Figura 8. Cable RZ1-K

ESTA SECCIÓN DEL DOCUMENTO ES, A LA VEZ, UNA DE LAS MÁS IMPORTANTES, COSTOSAS Y DIFÍCILES DE EVALUAR POR EL USUARIO COMÚN, POR LO QUE SE ACONSEJA IR ACOMPAÑADO DE UN EXPERTO. COMO SE HA DICHO ANTES, EN RUBAL INGENIEROS LE ASESORAMOS GRATUITAMENTE. NO DUDE EN CONTACTARNOS PARA CUALQUIER VISITA. EL SERVICIO ES GRATUITO.

### HIGIENE

Como el lector entenderá, si el negocio que va a desarrollar requiere de unas condiciones de higiene adecuadas, algunas características del local donde va a llevarse a cabo son muy importantes. Un claro ejemplo es el de los locales donde se manipulen alimentos. Las dependencias donde esto se lleve a cabo deberán presentar paredes de fácil limpieza (lo ideal son azulejos, pero se admiten en según qué casos pinturas plásticas de fácil limpieza), no podrán ser acceso directo a aseos del local, por el riesgo de transmisión de infecciones, los grifos no serán de accionamiento manual (dispondremos un pedal en el suelo para ello, o un grifo de accionamiento con el codo), etc. En materia de sanidad, la administración suele ser muy estricta, por el bien de todos, ya que un incorrecto uso de estos locales puede desencadenar enfermedades importantes en los seres humanos. Se aconseja ser muy pulcros aun después de haber obtenido la licencia de apertura, consejo este que sin duda, para el buen empresario, no sea necesario comentar.

En casos de manipulación de alimentos o similares, tendremos que tener en cuenta que la administración nos hará una visita de cortesía previa a la apertura, para comprobar que todo está en orden y dar su visto bueno, herramienta ésta indispensable para el correcto cumplimiento de todas las medidas.

Hemos puesto ejemplos de manipulación de alimentos, por ser lo más común, pero tendremos que prestar atención a la higiene general en cualquier aspecto de nuestra vida, y más si le vamos a vender

nuestro trabajo a una tercera persona, que depende de nosotros.

**BUSCAREMOS UN LOCAL QUE DISPONGA DE DEPENDENCIAS ALICATADAS HASTA EL TECHO, SIN ENTRADAS DE ASEOS A LAS MISMAS Y CON LAS MEDIDAS DE HIGIENE QUE SE HAN COMENTADO SIEMPRE QUE SEA POSIBLE. ASÍ AHORRAREMOS GASTOS DE ADAPTACIÓN.**

#### OBSERVACIONES FINALES IMPORTANTES

En líneas generales, lo que se ha comentado es el esqueleto más general en lo que a licencias de apertura se refiere, pero hay muchísimos casos particulares más, que para comentar necesitaríamos una vida entera. El presente documento no pretende cubrir el trabajo de un ingeniero, eso sería tirar piedras contra nuestro tejado. La intención de este texto es orientar a las personas que van a abordar una de las decisiones más importantes de su vida antes de lanzarse a la piscina, con la idea de que la inversión a realizar sea lo más baja posible y no se equivoque ni en la elección del local en el que va a desarrollar su actividad económica, ni en la elección de los profesionales que le van a asesorar.

Cabe comentar antes de terminar que lo que generalmente conocemos como un "proyecto para una licencia de apertura" no siempre es un proyecto. Existen muchos tipos de grupos de documentación a presentar para la obtención de dichas licencias, que dependerán única y exclusivamente del ayuntamiento donde se han de presentar y del tipo de negocio que se va a desarrollar. Para conocer qué documentación necesitará será necesario que o bien visite al técnico municipal en cuestión de licencias de apertura del ayuntamiento correspondiente y le exponga su caso o bien contrate a un ingeniero y él sea quién lleve estos meses de trámites por usted, empezando por determinar qué documentación es la que necesita.

**EL PRESENTE DOCUMENTO NI ES, NI PRETENDE SER UNA REFERENCIA LEGAL, NI SENTAR BASES LEGALES SOBRE LAS NECESIDADES DE UN LOCAL PARA LA OBTENCIÓN DE LICENCIA DE APERTURA. SIMPLEMENTE SE TRATA DE UNA GUÍA ORIENTATIVA MUY ESCUETA PARA PERSONAS QUE SE ENFRENTAN POR PRIMERA VEZ A ESTE DIFÍCIL TRÁMITE.**

Nada más, esperamos que nuestro esfuerzo le sirva de ayuda y su negocio llegue a buen puerto. Estén atentos a nuestra web, en próximas fechas aparecerá más información que puede ser de su interés: [www.rubalingenieros.com/blog](http://www.rubalingenieros.com/blog). También puede seguirnos en las principales redes sociales como Facebook: <http://www.facebook.com/pages/Rubal->

[Ingenieros/102792766427125](https://www.linkedin.com/company/rubal-ingenieros) o [Twitter: http://twitter.com/#!/rubalingenieros](https://twitter.com/rubalingenieros). Por el momento nos conformamos con que considere útil el tiempo invertido en la elaboración de este texto.

¡Muchas gracias por su lectura y mucho éxito en su negocio!