La guía para el pequeño empresario que quiere comprar

Propiedad raíz comercial

AMERICA'S SBDC ILLINOIS

Centros de Desarrollo para Pequeños Negocios

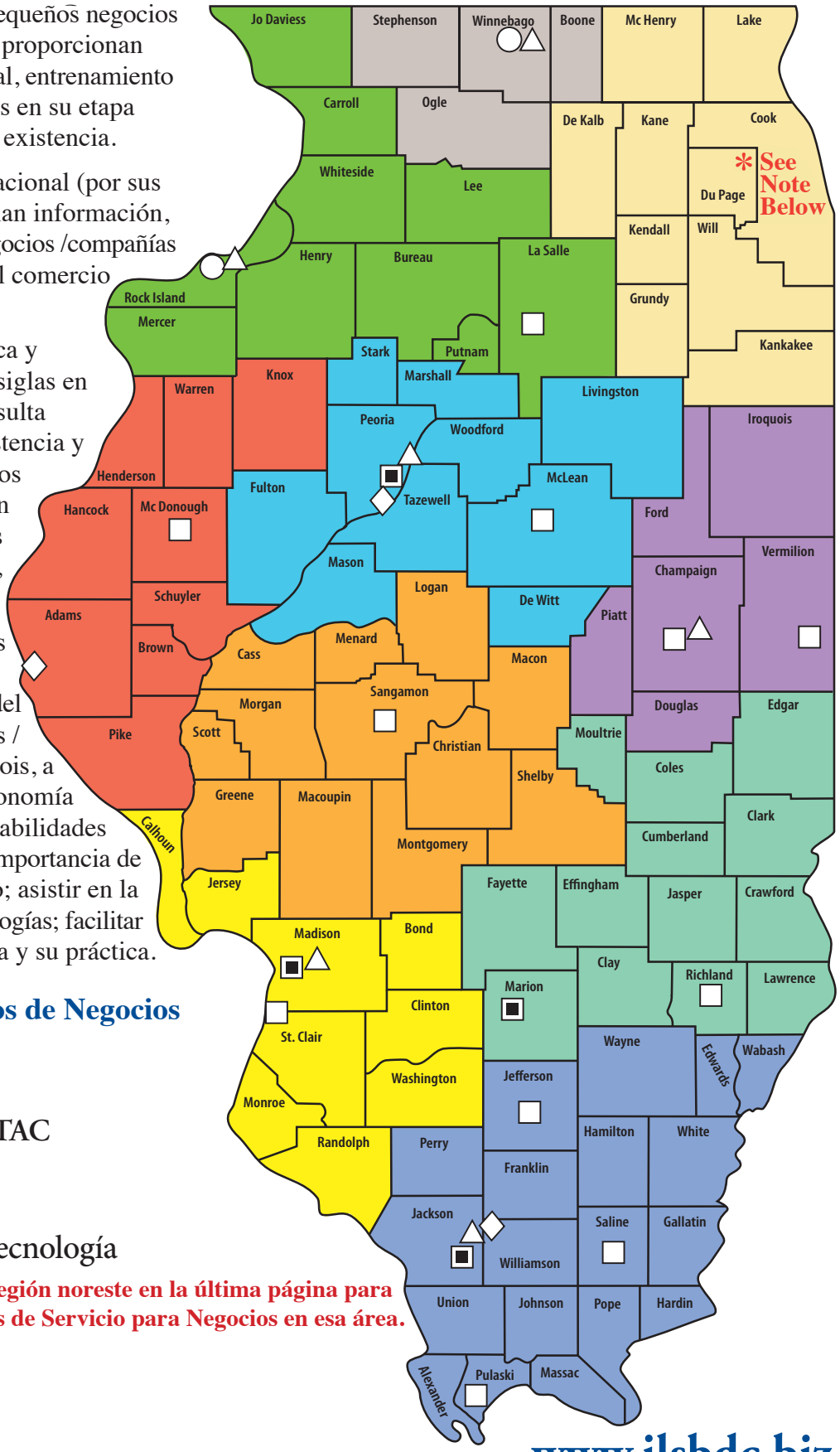
"Expertos, redes y herramientas para transformar su negocio"

Los Centros de Desarrollo para pequeños negocios (por sus siglas en inglés SBDC), proporcionan información, una guía confidencial, entrenamiento y otros recursos para los negocios en su etapa inicial y para los que ya están en existencia.

Los Centros de Comercio Internacional (por sus siglas en inglés ITC), proporcionan información, consulta y entrenamiento a los negocios /compañías interesados en exportación con el comercio internacional.

Los Centros de Asistencia Técnica y obtención de Contratos (por sus siglas en inglés PTAC), proporcionan consulta directa, información técnica, asistencia y entrenamiento en el mercado, a los negocios que están interesados en vender sus productos y servicios a las agencias del gobierno local, federal y del Estado.

Tecnología, Innovación y Empresas especializadas (por sus siglas en inglés TIES). Existen diez sitios del SBDC que ayudan a los negocios / empresarios y ciudadanos de Illinois, a tener éxito en el cambio de la economía por medio de: desarrollo de las habilidades en sus trabajadores; fomentar la importancia de un lugar de trabajo sano y seguro; asistir en la comercialización de nuevas tecnologías; facilitar el acceso a la tecnología moderna y su práctica.



Localización de los Centros de Negocios

- ☐ SBDC
- ▣ SBDC/ITC
- ◯ SBDC/ITC/PTAC
- ◉ SBDC/PTAC
- ◇ PTAC
- △ Servicios de Tecnología

*** Vea el mapa de la región noreste en la última página para encontrar los Centros de Servicio para Negocios en esa área.**

AMERICA'S SBDC ILLINOIS

www.ilsbdc.biz

800-252-2923

Esta red empresarial se ha hecho posible a través de la asociación entre el Departamento de Comercio y Oportunidad Económica de Illinois, los Centros de Desarrollo para Pequeños Negocios y la Administración de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos (SBA).

Si usted ha decidido comprar propiedad raíz comercial aquí está su plan.

Tómese un momento para sentarse y pensar. Usted ha construido su pequeño negocio con trabajo arduo, tiempo y dedicación y ahora está listo para llevarlo al siguiente nivel. O quizás usted está parado sobre la base de una nueva aventura empresarial. Cualquiera sea su situación, usted se encuentra en una importante disyuntiva listo para dar el paso crucial de comprar propiedad raíz comercial.

Aún si usted ya ha comprado una o dos casas, no se confíe: comprar propiedad raíz comercial lleva más tiempo y requiere más investigación y planeación. Usted necesitará ser tenaz y organizado. Necesitará la experiencia de profesionales que le muestren que las utilidades de su negocio pueden pagar el préstamo bancario comercial – y que un positivo flujo de caja no será interrumpido o afectado por el mismo.

¿Qué hace a una propiedad raíz "comercial"? Cualquier propiedad que usted use para desarrollar, expandir o apoyar su negocio califica como tal. A continuación algunos ejemplos:

- Tiendas • Bodegas • Edificios de oficinas
- Fábricas • Centros comerciales • Hoteles
- Complejos de apartamentos de por lo menos 4 unidades
- Condominios comerciales • Terreno para construcción comercial

Buenas Noticias

Muchos dueños de negocios alquilan cualquier espacio que necesitan para operar el negocio, entonces, ¿por qué comprar Propiedad Raíz Comercial o CRE, por sus siglas en inglés, es tan buena idea?

- Cuando se acumula patrimonio en su CRE o Propiedad Raíz Comercial, su valor incrementa debido a la inflación y además porque la deuda decrece.
- Usted disfrutará los beneficios de impuestos por la depreciación que compensa el ingreso.
- Usted tendrá la libertad de manejar y adecuar su propio espacio sin restricciones por parte del dueño de la propiedad o administrador de la misma.

Si el edificio o local que usted compra tiene espacio que puede ser alquilado a otros negocios, ese ingreso puede en gran medida complementar su flujo de caja. Además, las leyes de impuestos benefician a los empresarios que invierten en propiedad raíz comercial porque éstas promueven la economía, elevan los valores de las propiedades circundantes y pueden incrementar el empleo. Adiciones y mejoramientos a la propiedad también aumentan su valor.

!Entonces empecemos el proceso! Esta guía fácil de seguir se lo explicará en palabras simples, en un orden lógico y con total apoyo a su espíritu empresarial.

Contenido

Equipo profesional 4

Análisis y avalúo 6

Prestamistas y préstamos 8

Plan de negocio 12

Estados financieros 14

- ➤ Balance general 15
- ➤ APOD 16
- ➤ Estado de pérdidas y ganancias 17
- ➤ Flujo de caja 18

Compra & Venta 19

El cierre 19

© NewGround Publications. (Teléfono: 800 207-3550) Todos los derechos reservados. La reproducción de cualquier parte de este libro es en contra de la ley. Este libro no puede ser reproducido de ninguna manera, incluyendo: xerografía, medios electrónicos o mecánicos, incluyendo almacenamiento de información y sistemas de recuperación, sin permiso previo y por escrito del editor. 0312

Reúna a su equipo

Usted ha decidido comprar propiedad raíz comercial, entonces ¿por dónde empezar? Primero, sea consciente de que, aunque usted es muy bueno en lo que hace, negociar en el mundo de la propiedad raíz, las leyes, la contabilidad, los seguros y el alquiler – especialmente cuando su dinero está en juego – requiere un conocimiento agudo y una perspectiva muy experimentada. Su "equipo" debe incluir un agente de propiedad raíz comercial, un abogado, un contador, un agente de seguros, un asesor de negocios y un prestamista.

Escoja su equipo cuidadosamente, considerando no sólo su trayectoria sino también sus estilos de trabajo. Preguntar por recomendaciones a los amigos, contactos de negocios y cámaras de comercio es una buena idea pero haga su tarea antes de contratar a cualquier persona.

Encuentre a un buen agente de propiedad raíz

Es preferible trabajar con un buen agente que se especialice en propiedades comerciales en lugar de propiedades residenciales. Un experto comercial no sólo le hará más fácil encontrar la propiedad adecuada sino que también le ofrecerá consejo valioso, conocimiento y experiencia.

No se base solamente en la hoja de vida o trayectoria de alguien. Es recomendable asegurarse de que su agente se entienda bien con usted ya que los dos trabajarán conjuntamente. El temperamento, la personalidad y el estilo de trabajo también deben ser tenidos en cuenta antes de que usted firme un contrato.

Una vez que el agente de propiedad raíz sabe el tamaño, uso, zonificación y condición de la propiedad que usted está buscando, el o ella investigará el mercado para mostrarle a usted propiedades cualificadas. Al cierre de la compra, el vendedor típicamente paga la comisión ganada por el agente de propiedad raíz. Usualmente es entre el 5% y el 10% del precio de venta, aunque las leyes pueden variar por estado y la tasa de interés puede ser pactada antes de que el acuerdo de negociación sea firmado. Los agentes de propiedad raíz ganan comisión por:

- Encontrar propiedad raíz que cumpla sus necesidades, dentro de su rango de precio.
- Saber cómo la propiedad puede ser financiada. La mayoría de los prestamistas requieren de un 20% a un 30% de pago inicial, con el resto del préstamo financiado a 15 ó 20 años (lo cual resulta en cómodos pagos mensuales), con un pago final a realizarse de 3 a 5 años. Estos préstamos se conocen como préstamos "balloon"o préstamos reembolsables al vencimiento; esto significa que, al final de los 5 años, el último pago del resto de la deuda será de importe superior a los reembolsos anteriores y el préstamo será totalmente cancelado.
- Facilitar todas las negociaciones entre vendedores y compradores
- Proveer los documentos del plan de negocio, incluyendo alquiler actual (si la propiedad tiene inquilinos), y el ingreso (renta) que ellos pagan.
- Investigar los costos asociados con la propiedad raíz incluyendo gastos operativos como los servicios públicos y la información sobre impuestos.
- Reunir avalúos y estudios ambientales anteriores, aun cuando el prestamista ordenará unos nuevos. (Alguna información "antigua" es valiosa en el proceso)

El equipo legal

1 El abogado del comprador

- Prepara las ofertas formales
- Revisa la zonificación, los reportes ambientales, los títulos de propiedad, las encuestas y licencias que serán incluidas en la compra.
- Revisa la carta de compromiso del prestamista y/u hoja de plazos y condiciones que esboza los términos, condiciones, tasas y convenios. Normalmente esta carta tiene una fecha de vencimiento así que es crucial devolver una copia firmada al prestamista.
- Retiene el "depósito de buena fe", una cantidad nominal acordada por el vendedor y el comprador. El depósito puede ser no-reembolsable o reembolsable.
- Puede o no estar presente en el Cierre. Pida al prestamista enviar todos los documentos a su abogado antes del Cierre y asegúrese de que éstos le han sido explicados debidamente y también revisados.

2 El abogado del prestamista

- Redacta los documentos del préstamo para que sean revisados y firmados por usted. Esto será sólo después de que el prestamista reciba la carta de compromiso ya firmada por usted.
- Chequea si hay algún embargo preventivo contra la propiedad o contra algún otro activo que usted está utilizando como garantía del préstamo. Esto asegura que el prestamista tiene la primera opción de embargo sobre el colateral.

3 El abogado del vendedor

- Se encarga del acuerdo de Compra-Venta final, el cual debe ser firmado antes de presentar la solicitud de préstamo al prestamista.
- Redacta la escritura de venta que se firma durante el Cierre.
- Facilita la transferencia de cualquier licencia o servidumbre de tránsito con todos los documentos legales necesarios. Si hay licencias que deban ser transferidas, recuerde pedir suficiente tiempo para los trámites en el acuerdo de Compra-Venta. Todas las transferencias deben estar listas en el momento del Cierre.
- Usualmente no está presente en el Cierre. Sin embargo, si el vendedor no puede asistir, su abogado puede representarlo durante el Cierre.

Incluya un buen contador público

Normalmente los prestamistas exigen que un Contador Público Certificado (CPA, por sus siglas en inglés), sea el que prepare sus estados financieros. Su contador ayudará en el análisis de la propiedad que usted está comprando revisando estados financieros antiguos de la misma. Las proyecciones financieras, las cuales incluyen los nuevos costos de la propiedad y pagos de la hipoteca, serán solidificadas. Además de estas cifras, los prestamistas también requieren las declaraciones de impuestos de los últimos tres años, tanto personales como del negocio, de todas las personas que vayan a ser dueñas de más del 20% de la propiedad. Estas declaraciones deben ser firmadas de nuevo con tinta azul para confirmar que están correctas y que coinciden con las mismas que usted presentó al Servicio de Rentas Internas (IRS, por sus siglas en inglés). Los prestamistas generalmente solicitan detallados estados financieros personales.

Encuentre a un agente de seguros

Su prestamista solicitará que la propiedad que usted está comprando y todos los activos puestos como colateral tengan un seguro sobre la propiedad y contra riesgos. Usted tiene la opción de escoger a su propio agente de seguros, así que busque uno que se especialice en propiedad raíz comercial. Muéstrele al agente de seguros una copia de la carta de compromiso para asegurarse de que usted obtenga el cubrimiento adecuado en su seguro, el cual debe ser igual al valor del préstamo solicitado.

Algunas veces también se requiere a los compradores que vayan a ser dueños de por lo menos el 20% de la propiedad, la compra de un seguro de vida – una garantía de que el préstamo será pagado en su totalidad si la persona fallece. Si el préstamo tiene tres garantes, habrá tres pólizas de seguros que cubrirán cada una la tercera parte del préstamo. Si el dueño/deudor muere, el prestamista recibe el pago restante del préstamo del cobro del seguro y cualquier sobrante va a las manos de los beneficiarios de la póliza.

Contrate a un buen asesor de negocios

Muchas veces es recomendable pagar por la experiencia de un consultor de negocios bien informado (también llamado un agente de préstamos comerciales), que observa con claridad el proceso de financiación y puede ofrecer una perspectiva sólida y consejo prudente. Los asesores profesionales tienen experiencia elaborando planes de negocios y solicitudes de préstamos, así como elaborando proyecciones financieras. Usted debe negociar una tarifa con su consultor desde el principio, usualmente un pago por hora por una mínima cantidad de horas. Además, por lo general existe una comisión de "éxito" que varía entre el 0.75% y 2% de la cantidad del préstamo. Esta cifra no tiene nada que ver con las tasas, términos o convenios del préstamo y se paga por el prestatario en el momento del Cierre.

Sea cuidadoso con su compra de propiedad raíz

Aún aquellos que han comprado propiedad raíz comercial en el pasado estarán de acuerdo en que cada faceta del proceso requiere de un análisis cuidadoso. Aquí hay algunos aspectos para tener en cuenta:

- ¿Tiene la propiedad el tamaño adecuado?
- ¿El edificio o terreno son del tipo correcto?
- ¿Tiene todos los servicios públicos instalados?
- ¿Tiene parqueadero, bahía de cargue y descargue y acceso para discapacitados?
- ¿Está cerca a las autopistas, aeropuertos o carrileras?
- Si es importante que esté cerca de su mercado objetivo, ¿qué tan bien ubicada está?
- ¿Tiene la aprobación de la Administración de Salud y Seguridad Ocupacional (OSHA, por sus siglas en inglés)? Ellos establecen y hacen cumplir reglas de salud y seguridad por parte de los empleadores.
- ¿Cumple la propiedad con las leyes de zonificación?
- ¿Hay licencias que necesitan ser transferidas con la venta? Por ejemplo, si usted estuviera comprando un restaurante, la licencia para servir comida necesitaría ser transferida. La investigación sobre licencias estará a cargo del prestamista y debe también ser conducida por los abogados del comprador y del vendedor. Recuerde que la transferencia de licencias toma tiempo, así que el asunto debe ser hablado con antelación en la Carta de ofrecimiento (pág. 11), y en el Acuerdo de Compra-Venta (pág. 19).
- ¿Necesita transferir alguna servidumbre de tránsito? Una servidumbre de tránsito permite el acceso a su terreno. Por ejemplo, una servidumbre de tránsito para servicios públicos le permite a un empleado o representante de la empresa de servicios públicos pasar a través de su propiedad para reparaciones o mantenimiento.
- Preste atención a las leyes de zonificación para el nuevo propósito de la propiedad. Si usted está comprando una vieja finca que pasará a ser una tienda de antigüedades, asegúrese de que la zonificación se lo permitirá.
- Los servicios públicos, o la falta de ellos, también debe ser considerada. Por ejemplo, si usted está comprando una pequeña fábrica, asegúrese de que la electricidad cumple con los estándares actuales.

Idea

Establezca dos compañías diferentes:

1 Compañía operativa

2 Compañía de inversiones

Usted puede ser el dueño de las dos compañías. La compañía de inversiones es dueña de la propiedad y le alquila el espacio comercial a la compañía operativa. La compañía operativa le paga renta a la compañía de inversiones. Un alquiler de tres caras es muy común, lo cual significa que la compañía operativa paga directamente los impuestos a la propiedad, el seguro contra incendio y las reparaciones/mantenimiento, en lugar de la compañía de inversiones. Pero, ¿por qué hacer esto? Porque existen beneficios de impuestos y además, en caso de una demanda en contra de la compañía operativa, la demanda no afectará la propiedad comercial. Asimismo, usted tiene la opción de vender el negocio y mantener la propiedad raíz.

¿Cómo ponerle precio a una propiedad?

Los números pueden ser desmitificados usando diferentes métodos de valoración (pág. 7). Para completar estos cálculos usted debe tener una copia reciente de los impuestos a la propiedad. Pídasela al vendedor, o usted puede ir a la oficina municipal que archiva las transacciones de las propiedades que además son documentos públicos. También es una buena idea comparar las cifras con otras propiedades vendidas recientemente en el área.

Tres métodos de valoración

Una mirada a los cálculos básicos para analizar el valor de una propiedad raíz

1 Capitalización/Tasa máxima

Este método define el valor basado en lo que la propiedad raíz genera en alquiler y rentas, menos los gastos. Cada propiedad tendrá una tasa máxima diferente. Los inversionistas y prestamistas querrán tasas máximas más altas si la propiedad tiene problemas, incluyendo un valor depreciativo. Los inversionistas y prestamistas aceptarán tasas más bajas si la propiedad comercial está en buena condición, en la ubicación ideal, sin problemas grandes y con buen historial de ocupación. El evaluador basa su análisis en lo que un inversionista esperaría de una inversión similar.

	$48,000	Ingreso anual por concepto de renta
–	$33,000	Menos costos totales
	$15,000	Ingreso operativo neto
	x 10	Tasa máxima
	$150,000	**Valor de la propiedad raíz**

2 Comparación

Este método para determinar el valor de una propiedad compara su valor con otras propiedades del mismo tamaño y condición, en la misma vecindad. Este método es algo complicado ya que existen diferentes tipos de propiedades – desde establos para caballos hasta rascacielos. En este método, el terreno y la construcción son avaluados por separado de acuerdo con los pies cuadrados.

3 Reemplazo

Este método de avalúo se basa en lo que costaría reproducir la misma propiedad. Los costos pueden incluir elementos como la preparación del terreno, la instalación de servicios públicos, tipo de construcción y ubicación. Típicamente, los evaluadores establecen el costo por pie cuadrado. Por ejemplo, el costo por pie cuadrado puede ser de $50 para una bodega y de $75 para una tienda al detal. Este método de valoración se afecta por la antigüedad de la construcción y por la depreciación a través de los años. El evaluador tendrá estos aspectos en cuenta e investigará estas cifras.

	Qué representa	Cifra que estamos usando como ejemplo	Su cifra
A	Tamaño del terreno a comprar	9,000 pies cuadrados	
B	Tamaño del local/edificio a comprar	5,000 pies cuadrados	
C	Valor determinado del terreno para pago de impuestos	$100,000	
D	Valor determinado del local/edificio para pago de impuestos	$200,000	
E	Total valor determinado del terreno y del edificio para pago de impuestos	$300,000	
F	Porcentaje de impuestos asignado al terreno	33.3%	
G	Porcentaje de impuestos asignado al edificio o construcción	66.7%	
H	Precio de compra del terreno	($165,000) (33.3%)	
I	Precio de compra del edificio	($335,000) (66.7%)	
J	Precio total de venta	$500,000 (100%)	
K	Valor del precio de compra de un pie cuadrado de terreno (H dividido entre A)	$18.33	
L	Valor del precio de compra de un pie cuadrado del suelo del edificio (I dividido entre B)	$67.00	
M	Área total del terreno y edificio	14,000 pies cuadrados	
N	Promedio del precio de compra de un pie cuadrado de terreno y edificio (J dividido entre M)	$35.71	

Consiguiendo un prestamista y un préstamo

Cuando de buscar un prestamista se trata, usted necesita encontrar uno que no sólo le ofrezca préstamos comerciales, sino que también le ofrezca el tipo de financiación que usted necesita. Existen muchas razones internas para que una entidad financiera o prestamista le dé un sí o un no, así que es recomendable preguntar de entrada si su solicitud de préstamo será considerada. Supongamos que usted está solicitando un préstamo para abrir un restaurante. Aun cuando todos los documentos que usted presente estén correctos, puede que el prestamista ya haya otorgado muchos préstamos para abrir restaurantes y no esté interesado en uno más.

Una manera de obtener un pago inicial más bajo es a través de un préstamo garantizado por la Administración de Pequeños Negocios o SBA, por sus siglas en inglés, y que ofrecen la mayoría de las entidades financieras. (pág. 9) Usted también puede considerar al Departamento de Desarrollo Económico de su estado, los cuales ofrecen préstamos para negocios con bajas tasas de interés y/o reducción de impuestos.

Además de la presentación de solicitud de préstamo, también se le puede pedir que diligencie la aplicación para préstamo del propio prestamista o entidad bancaria. Si además la SBA requiere una garantía de préstamo, usted también debe completar una solicitud de la SBA.

La presentación de solicitud de préstamo será revisada junto con su crédito personal y del negocio. Independientemente de la decisión, los prestamistas usualmente no devuelven los documentos entregados, así que asegúrese de mantener así sea una copia para usted mismo.

Solicitando un préstamo comercial

Para solicitar un préstamo comercial, usted deberá hacer un pago inicial (pág.11), y presentar un plan de negocio completo (pág. 12). Su plan de negocio incluye la solicitud de préstamo y los estados financieros proyectados, usualmente por los próximos 12 meses. Esto le demostrará al prestamista que usted tendrá el dinero para pagar el préstamo para propiedad raíz a la vez que mantendrá la rentabilidad y el flujo de caja positivo.

Muestre cuánto dinero tiene y de dónde proviene. Si cuenta con inversionistas, usted debe proveer información detallada sobre el dinero que ellos están invirtiendo. Indique cuánto dinero necesita del prestamista y cómo será utilizado (tal como en remodelar, renovar o adecuar la propiedad). Incluya gastos categorizados, soportados por cotizaciones o estimados escritos, contratos u otros documentos que muestren las cifras.

¿Cómo será usado el préstamo?

Los prestamistas quieren saber cómo va a ser invertido cada dólar de su dinero. Los usos del préstamo incluyen las compras de inventario, mobiliario, accesorios, equipo, maquinaria, reparaciones y mejoramientos, y capital de trabajo (dinero para las actividades diarias del negocio). El ingreso del negocio debe cubrir sus gastos. Usted necesitará más dinero si sus gastos son mayores que sus ingresos. El uso de los fondos debe ser completamente documentado. (pág. 15).

Normalmente se le permitirá usar el dinero del préstamo comercial para pagar por honorarios legales, remediaciones ambientales, tarifas de zonificación, planos del edificio y permisos.

La perspectiva de la SBA

La Administración de Pequeños Negocios (SBA, por sus siglas en inglés), ofrece programas de préstamos garantizados para compradores de propiedad raíz comercial.

El Programa 7(a)

- Con un término de hasta 25 años y una tasa de interés variable que está ligada hasta cierto nivel a la tasa de interés preferencial.
- El préstamo para la propiedad raíz proviene de un prestamista comercial. La SBA garantiza el préstamo. Si el prestatario no paga el préstamo, la SBA le reembolsará a la entidad financiera la cantidad de dinero provista en la garantía.
- Los préstamos/garantía pueden ser usados para capital de trabajo, compra de maquinaria y equipo, mobiliario y accesorios, y también para terreno y edificaciones (compra/renovación/construcción nueva).

El Programa 504

- Usted puede ocupar el 51% del suelo de un edificio, pero si usted está construyendo una nueva estructura, usted debe ocupar el 60% inmediatamente.
- Tiene un término de hasta 20 años
- El prestatario debe contribuir el 10% (o más en algunos casos), del total del préstamo que solicita.
- El 50% del préstamo es otorgado por el prestamista quien, a su vez, determina la tasa de interés y retiene el derecho a la primera hipoteca.
- El 40% del préstamo es provisto por una compañía de desarrollo económico certificada por la SBA. El interés para esta porción es establecido por el mercado de bonos a 10 años del Departamento del Tesoro. La compañía de desarrollo económico vende el bono, garantizado por la SBA, al mercado de bonos. Cuando el bono es vendido, la compañía de desarrollo económico (EDC, por sus siglas en inglés), paga al banco su 40% y retiene el derecho a la segunda hipoteca.
- Usted puede encontrar compañías de desarrollo económico en su área preguntando en la oficina de Desarrollo Económico del Estado, la Tesorería del Estado, la Secretaría de Estado o la SBA.

Qué tienen en común

- Los términos de cualquier préstamo de la SBA no cambiarán aun si el prestamista desaparece o es vendido a otra entidad financiera. Ningún cambio puede ocurrir sin su consentimiento. El prestatario y su abogado deben revisar el acuerdo de préstamo de la entidad financiera antes del Cierre ya que el prestamista puede incluir muchas cosas al final. Hay cambios que pueden hacerse más adelante por el prestamista primero y luego el prestatario es notificado.
- No hay préstamo "balloon" o rembolsable en su totalidad al vencimiento del mismo. Un préstamo "balloon" tiene una amortización a largo plazo pero una madurez corta. Por ejemplo, digamos que el préstamo tiene un término a 20 años con una madurez a 5 años. A los cinco años el balance completo del préstamo debe ser pagado o, sino, debe ser refinanciado. Usualmente, las hipotecas comerciales no garantizadas por la SBA son de este tipo de préstamos.

Cuando el prestamista dice "¡SÍ!"

Si su prestamista está interesado en financiar su préstamo para propiedad raíz comercial, usted recibirá una Hoja de términos y/o una Carta de compromiso

La Hoja de términos

Se solicita algunas veces aunque no es un requisito para la aprobación del préstamo. Especifica el prestatario, el garante, la cantidad del préstamo, el término o duración del período de repago, la tasa de interés, la estructura de los pagos, las penalidades o multas por prepago, el colateral, los honorarios cobrados, y cualquier convenio o estipulación acordada por las dos partes (tales como que el prestamista no le permite a usted obtener préstamos de otra entidad).

Usted debe revisar la Hoja de términos muy cuidadosamente, preferiblemente con su asesor de negocios y/o con su abogado. Si usted está de acuerdo con todo lo especificado, fírmela y devuélvala al prestamista.

La Carta de compromiso

Esta carta está basada en la Hoja de términos (si fue provista), y esboza cada detalle del acuerdo, incluyendo la cifra del seguro. Su abogado, asesor y contadores deben revisar la carta de compromiso muy cuidadosamente. Preste atención a la fecha límite de la misma. Esta es usualmente entre 10 y 30 días después que fue publicada y es el plazo máximo para firmar la carta. Si usted requiere más tiempo, es aceptable pedirle una prórroga al prestamista; pero recuerde que si la fecha límite no es cumplida, el compromiso del prestamista expira y usted necesitará presentar una nueva aplicación para financiación.

Una vez que el prestamista recibe la carta firmada, a usted se le pedirá dinero para el avalúo, la inspección ambiental y otros costos administrativos. En este punto, el prestamista todavía puede cambiar los términos y condiciones del préstamo, pero no sin su aprobación por escrito.

Si su solicitud de préstamo no es aprobada
Recibir una carta de rechazo de un prestamista o entidad financiera no es una buena noticia pero es muy importante entender el porqué. Una conversación corta y cordial puede significarle consejo valioso y la retroalimentación que usted necesita para revisar su solicitud de préstamo. A menudo, una carta de rechazo no significa que usted hizo algo mal en su solicitud de préstamo. El prestamista puede tener mucho dinero afuera en préstamos comerciales en su misma categoría. Usted puede presentar la solicitud ante otro prestamista que pueda ser más receptivo al tipo de préstamo que usted necesita.

El valor de un avalúo

La opinión sobre el valor de una propiedad se llama un avalúo. Como no existen dos propiedades idénticas en ubicación y condición, es importante que el avalúo sea hecho por un profesional. Su prestamista, no usted, seleccionará el evaluador de la lista de profesionales cualificados y aprobados. Como prestatario, usted le paga al prestamista por el avalúo.

Las entidades financieras tuvieron serios problemas en el pasado cuando los activos eran sobre valorados o puestos a un menor precio sin ser reevaluados. En una economía que sube y baja, los prestamistas no quieren que su propiedad pierda valor, así que usualmente requieren entre un 20% y un 30% de pago inicial (10% para los préstamos garantizados por la SBA), y después financian el resto de la propiedad de acuerdo con su avalúo. Los prestamistas basan la cantidad máxima del préstamo en el precio de venta de la propiedad o en el valor del avalúo, cualquiera de los dos que sea más bajo.

Si se necesita de más colateral (como por ejemplo la casa del prestatario), para asegurar el préstamo o para respaldar una garantía personal, el prestamista usará el 80% del avalúo del colateral menos embargos preventivos o hipotecas.

¿Qué es colateral descontado?

Las hipotecas comerciales pueden ser descontadas entre un 20% y un 30% como se muestra a continuación:

El avalúo de la casa del prestatario	$100,000
20% de descuento del avalúo del prestamista	–$20,000
Valor descontado por el prestamista	$80,000
Hipoteca/cantidad del préstamo	–$50,000
Capital disponible de la propiedad	$30,000

Para protegerse contra la caída del valor de la propiedad, los prestamistas a menudo requieren más de una hipoteca sobre una propiedad comercial, como por ejemplo una garantía personal asegurada tal como una hipoteca sobre la propiedad personal del prestatario, además de las hipotecas actuales sobre la vivienda. Ellos pueden poner un embargo preventivo en todos los activos de la compañía incluyendo mobiliario, accesorios, equipo y maquinaria (FFEM, por sus siglas en inglés). Puede que los prestamistas también quieran las cuentas por cobrar y el inventario de su negocio como colateral, pero trate de evitar esta situación porque si usted solicita una línea de crédito, estos activos serán usados para asegurar el crédito. Una hipoteca de propiedad comercial que no tenga la garantía de la SBA usualmente se escribe a un término de 15 años con un préstamo "balloon" de 5 años (cada cinco años el prestamista puede extender la deuda pendiente por otros cinco años más con una tasa de interés diferente). Los prestamistas también pueden "terminar" el préstamo (requerir el pago total del mismo a la fecha de su vencimiento).

El pago inicial

La cantidad de dinero que usted tiene que pagar como depósito por una propiedad (entre el 10% y el 40% dependiendo del tipo de préstamo), se calcula de acuerdo con el avalúo de la propiedad o el precio de venta, cualquiera que sea más bajo, ya que los prestamistas financian la cifra menor. Si la propiedad no puede ser transferida porque el título de la misma no ha sido liberado o porque no pasa la inspección ambiental, el depósito es devuelto al comprador.

Si la financiación está asegurada y la propiedad pasa todas las inspecciones pero el comprador se retracta de la compra, el vendedor puede retener el depósito, a menos que otro arreglo haya sido especificado en el Acuerdo de Compra-Venta (pág. 19).

Inspección ambiental

Los prestamistas también exigen una inspección ambiental, la cual es pagada por el comprador. Tenga en cuenta que el vendedor o el agente de propiedad raíz del vendedor debe ser notificado con antelación a estas inspecciones. Un estudio ambiental "Fase Uno" también tiene que ser ordenado por el prestamista y pagado por el comprador. Si se descubren problemas ambientales, el vendedor debe corregirlos o el prestamista puede retirar la aprobación de la financiación.

Haciendo una oferta

Una vez que usted tiene un prestamista interesado, es tiempo de hacer una oferta al vendedor. La oferta no incluye solamente el precio de venta, sino también términos más específicos, razón por la cual ésta debe ser preparada por su abogado y revisada por su asesor de negocios y contador antes de presentársela al vendedor.

Si el vendedor acepta su oferta, le devolverá la copia firmada a usted. Esta copia servirá como la base para el Acuerdo de Compra-Venta (pág. 19), que es preparado por el abogado del vendedor.

La puerta está abierta para el cierre

Una vez que usted haya firmado y devuelto la Carta de compromiso, el abogado del prestamista comenzará a preparar los documentos para el Cierre (pág. 19), y confirmará que todos los requerimientos legales han sido respetados y que todos los permisos y licencias pueden ser transferidos a los nuevos dueños de la propiedad. Los honorarios del abogado del prestamista son su responsabilidad y deben ser cancelados durante el Cierre.

La base de su éxito está en un plan de negocio

Aquí está el plan

Con el objetivo de garantizar el préstamo para esa propiedad raíz comercial que usted desea comprar, usted tendrá que completar y presentar un plan de negocio – aun si su negocio ya está establecido. Los prestamistas necesitan asegurarse de que las ventas generadas por su negocio serán suficientes para cubrir los pagos de la hipoteca mensual. Además, usted debe entender de dónde vendrá el dinero y cómo afectará su Balance general (pág. 15), y su Estado de pérdidas y ganancias (pág. 17).

El plan de negocio incluye cada aspecto y cada dimensión de su negocio. Escribir un plan de negocio es un ejercicio invaluable para proyectar con claridad y ayudarle a prever áreas problemáticas. Un plan de negocio bien elaborado le dará al prestamista todo lo que necesita saber para tomar una decisión más fácil y rápida sobre su solicitud de préstamo – y para ofrecérselo a los mejores términos y tasas de interés.

Los componentes de un plan de negocio son:

- **Resumen o carta de presentación**
  Asegúrese de contestar todas las siguientes preguntas:
  - ➤ ¿Cuánto dinero está solicitando?
  - ➤ ¿Cuál es el propósito del préstamo?
  - ➤ ¿Cómo será cancelado?
  - ➤ ¿Qué colateral puede usted ofrecer?
  - ➤ ¿Qué términos está usted requiriendo?
  - ➤ ¿Qué productos o servicios ofrecerá?
  - ➤ ¿Qué experiencia tiene(n) el(los) dueño(s) del negocio?
  - ➤ ¿Qué segmentos del mercado servirá usted?
  - ➤ ¿Quién es su mayor competencia?
  - ➤ ¿Por qué es usted una mejor opción?
- **Descripción del negocio**
  Esta descripción detallada debe incluir el nombre legal del negocio, la dirección, su número de identificación como pagador de impuestos (TIN, por sus siglas en inglés), los nombres de los dueños y los porcentajes de propiedad que tienen sobre el negocio, la estructura legal, el propósito del préstamo, el uso de fondos, las metas a corto plazo para el primer año, las metas a largo plazo, información sobre la industria, historia del negocio y horarios de operación.
- **Equipo profesional**
  Esta sección incluye nombres, direcciones, teléfonos y direcciones de correo electrónico de todos los miembros de su equipo, tal como se explica en las páginas 4 y 5. Los miembros del equipo incluyen su agente de propiedad raíz, su abogado, su contador, su entidad bancaria, su agente de seguros y sus asesores de negocios.
- **Historia de la propiedad**
  Responda preguntas tales como: ¿por qué esta propiedad está en venta? ¿Qué otros usos tuvo esta propiedad en el pasado?

- **El equipo de gerencia**
  Deberán presentarse las hojas de vida y la trayectoria de cada persona que sea dueña de por lo menos un 20% del negocio. Su prestamista quiere cerciorarse de que los dueños de la propiedad son competentes y responsables. No ahorre palabras al explicar la experiencia y las cualificaciones de cada persona.
- **Funcionamiento/Proveedores**
  Cuéntele a su prestamista cómo es el día a día en su negocio. Explique qué locaciones y equipo son necesarios para producir y distribuir sus productos y servicios. Incluya una copia de contratos de arrendamientos nuevos o ya existentes. Entregue la lista de proveedores y explique qué clase de insumos recibirá de ellos y bajo que términos.
- **Mercadeo**
  Demuéstrele a su prestamista que usted conoce su mercado meta creando un perfil de su cliente objetivo incluyendo su ubicación geográfica y el tamaño del mercado. Explique sus productos y servicios en relación a su mercado meta, cómo los distribuirá y cómo los promoverá. Incluya copias de derechos de autor, patentes y licencias.
- **Competencia**
  Elabore una lista de sus más fuertes y cercanos competidores y explique las fortalezas y debilidades que usted identifica en ellos. ¿Cómo va a diferenciar su negocio de la competencia? ¿Qué motivará a sus clientes a preferirlo a usted? Estime qué porcentaje del mercado está en manos de cada uno de sus competidores y explique cómo planea atraer ventas y clientes.
- **Ubicación**
  Explique por qué eligió esa ubicación. La descripción de la propiedad debe incluir temas como la zonificación y el comportamiento del tráfico. Hable acerca del vecindario, el tipo de negocios alrededor y el ambiente económico del área en general. Si es necesario hacer renovaciones, hable de los costos y el tiempo que se llevarán los trabajos en la propiedad. Incluya también copias de todas las cotizaciones que haya recibido para los trabajos de renovación.
- **Alquiler**
  Si hay contratos de arrendamiento nuevos o ya existentes que usted deba respetar como el nuevo comprador, usted debe incluir las copias de los mismos en su plan de negocio. Cualquier otro contrato de arrendamiento que vaya a efectuarse después del Cierre, también debe ser incluido.
- **Licencias**
  Cualquier licencia o permiso que vaya a ser transferido al(los) nuevo(s) dueño(s) con la venta de la propiedad, deben ser incluidos.
- **Avalúos y Reportes ambientales**
  Saque copias de todos los reportes, sean estos nuevos o antiguos. A los prestamistas les gusta tener bastante información sobre el valor de la propiedad y los reportes ambientales son cruciales para minimizar el riesgo de inversión.
- **Estados financieros**
  Su plan de negocio debe incluir varios estados financieros (páginas 14-18).

Los estados financieros

Con el fin de comprobar que su negocio puede pagar el préstamo para propiedad raíz, su prestamista le requerirá la presentación de documentos y proyecciones financieras que tengan entre uno y tres años de antigüedad.

Los prestamistas van a mirar con lupa las cifras presentadas en los cinco documentos resaltados en esta página, tomándolos como base para tomar la decisión de aprobar o no su solicitud de préstamo. Con la excepción de su declaración de impuestos, cada uno de sus estados financieros es explicado en detalle en las páginas 15 a 18.

Si el préstamo que usted está solicitando es exclusivamente para propiedad raíz, éste puede ser estructurado de dos formas diferentes. Primero, la compañía operativa puede hacer el préstamo a la compañía de inversiones en propiedad raíz que usted ha creado como una entidad por separado y, segundo, el préstamo puede ser estructurado para nombrar tanto a la compañía operativa como a la compañía de inversiones en propiedad raíz como prestatarios en igualdad de condiciones.

Declaraciones de impuestos

Cualquier accionista que sea dueño de por lo menos el 20% de la compañía operativa o de la compañía de inversiones en propiedad raíz, debe presentar las declaraciones de impuestos de los últimos tres años. ¿Tiene la propiedad raíz su propia identidad legal? Por ejemplo, la compañía de inversiones en propiedad raíz del vendedor puede ser la dueña de la propiedad (vea la idea en la pág. 6). Asimismo, si el ingreso que se obtiene por concepto de alquileres es necesario para pagar la cuota mensual del préstamo, el vendedor necesita presentar las declaraciones de impuestos de los últimos tres años.

El balance general {PÁGINA 15}

Es una fotografía instantánea de su negocio en un momento dado. Usted tendrá que presentar los balances financieros de los últimos tres años. Si su negocio ha operado por menos de tres años, entonces presente los estados financieros del año fiscal en el que su negocio ha funcionado. También deberá crear un balance financiero que muestre el día después del cierre del préstamo. (pág. 15). Use el balance financiero más reciente para la versión antes del préstamo. El préstamo estará reflejado en el lado de las deudas, mientras que los usos de los dineros del préstamo (como el incremento en activos fijos o capital de trabajo), será reportado en el lado de los activos o reducido en las Cuentas por pagar en el lado de las deudas.

El reporte APOD {PÁGINA 16}

Un Reporte Operativo Anual de la Propiedad (APOD, por sus siglas en inglés), es uno de los reportes más populares en inversiones de propiedad raíz porque le da a usted una rápida evaluación del comportamiento de la propiedad durante el primer año de tenencia. El APOD muestra lo que una propiedad puede ofrecer y también cuánto costará. Revela ingreso, gastos operativos, ingreso operativo neto, pago de la deuda y flujo de caja, convirtiéndolo en una excelente primera evaluación de la oportunidad de inversión

El estado de pérdidas y ganancias {PÁGINA 17}

El Estado de pérdidas y ganancias, también llamado Estado de ingresos o Estado de ingresos y egresos, es una libreta de calificaciones de la compañía y muestra el desempeño del negocio durante un período de tiempo determinado. El vendedor provee el estado de pérdidas y ganancias del año anterior, únicamente en lo que se refiere a la propiedad que será comprada, y también estados interinos que tengan menos de 30 días. Esto le permite a usted, el comprador, elaborar sus proyecciones financieras. Basado en la información del vendedor, usted, el comprador, necesita proveerle al prestamista un estado de pérdidas y ganancias estimado a un año, mes a mes. Debe mostrar los gastos pagados por parte de la compañía operativa por la propiedad raíz – no sólo el préstamo mismo sino también cosas como el interés sobre el préstamo, los impuestos a la propiedad y el seguro contra incendio.

El flujo de caja {PÁGINA 18}

Dicho en palabras simples, el flujo de caja muestra cuánto dinero "fluye" dentro y fuera del negocio. Dividiendo el año mes por mes, muestra cuánto dinero queda al final de cada mes para empezar el mes siguiente. Asegúrese de incluir las suposiciones que usted usó para establecer sus proyecciones. Pregúntele a su prestamista cuántas proyecciones de flujo de caja se requieren y si usted debe presentarlas mes a mes o trimestre a trimestre.

El balance general

UN MOMENTO CONGELADO EN EL TIEMPO

El balance es una fotografía instantánea de su negocio, como un momento congelado en el tiempo, y los números cambian diariamente. El balance muestra lo que usted tiene y lo que debe.

Los dos conjuntos de números mostrados aquí reflejan los cambios que resultan de la financiación. De estas dos versiones, su prestamista verá cómo el préstamo será usado. El conjunto de números más actuales reflejará el día antes del préstamo y el segundo grupo reflejará el día después.

Balance general

	Antes de la financiación		Después de la financiación	
ÍTEM	CANTIDAD	CAMBIO	CANTIDAD	NOTA
Efectivo	$59,750	$(23,000)	$36,750	A
Cuentas por cobrar, Inventario, Gastos prepagados	$46,600	0	$46,600	B
Depósito	$8,000	$(8,000)	$0	
Total	**$114,350**	**$(31,000)**	**$83,350**	
Mobiliario Maquinaria/Equipo	$85,000	0	$85,000	
Propiedad raíz	$0	$200,000	$200,000	
Total activos	**$199,350**	**$169,000**	**$368,350**	
Pasivos corrientes	$43,350	0	$43,350	C
Préstamo	$0	$180,000	$180,000	D
Total pasivos	**$43,350**	**$180,000**	**$223,350**	
Existencias	$10,000	0	$10,000	
Ganancias retenidas	$146,000	$(11,000)	$135,000	E
Patrimonio/Capital/Patrimonio Neto	**$156,000**	**$169,000**	**$145,000**	
Total Pasivos y Patrimonio	**$199,350**		**$368,350**	

Estos números deben coincidir

Notas

A Desglose: efectivo

10% de inicial $12,000
Costos del Cierre . $11,000
Total $23,000
.....
Efectivo antes $59,750
Más depósito $8,000
Total $67,750
Menos la inicial . ($20,000)
Menos el Cierre . ($11,000)
Efectivo después .. $36,750

$20 mil dólares (10% de inicial sobre un préstamo de $200 mil dólares), menos $8 mil dólares de depósito

$3.000 de honorarios legales, $2.500 por avalúos, $1.500 de estudio ambiental, $4.000 de puntos del préstamo

B Desglose: Cuentas por cobrar, Inventario, Gastos prepagados

Cuentas por cobrar $36,000
Inventario $10,000
Gastos prepagados $600
Total $46,600

C Desglose: pasivos corrientes

Cuentas por pagar $23,650
Gastos acumulados $700
Pagos a la línea de crédito ... $19,000
Total $43,350

D Desglose: cantidad del préstamo

Préstamo $200,000
10% de inicial ..... ($20,000)
Balance del préstamo $180,000

6%, 20 años ($1.290 al mes, $15.480 al año)

E Desglose: ganancias retenidas

Antes $146,000
Cierre ..... ($11,000)
Después $135,000

Nota: las ganancias retenidas bajarían a $123 mil si tanto la cuota inicial de $12 mil como los costos del Cierre de $11 mil fueran deducidos.

El reporte APOD

ES SU FOTOGRAFÍA INSTANTÁNEA DE INGRESOS Y GASTOS

Un reporte APOD, por sus siglas en inglés, y que significa Reporte Operativo Anual de la Propiedad, le muestra clara y consistentemente lo que la propiedad producirá (Ingresos), y lo que la propiedad costará (Gastos), durante el primer año de posesión de la misma. Tenga en cuenta que este reporte compendia cifras anuales, no mensuales. Es una buena primera mirada a la inversión, ayudándole a evaluar cómo se espera que ésta se "comporte". Su contador o asesor de negocios le pueden asistir en la preparación de su reporte APOD.

Un ejemplo simplificado de un reporte APOD

Propiedad: **parque industrial**

Tipo: **edificio comercial** | Terreno: **40,000 pies cuadrados** | Construcción: **25,000 pies cuadrados**

Precio de compra	$200,000
Honorarios de adquisición (avalúos, etc.)	$5,000
Costos del préstamo (dos puntos)	$3,920
Honorarios legales	$2,080
Total costo	**$211,000**
Menos: pago inicial (10% of $200,000)	($20,000)
Valor de la hipoteca	**$191,000**
INGRESO ANUAL	
Ingreso por renta	$13,500
Menos factor vacante (5%)	($675)
Total ingreso	$12,825

el préstamo es a 20 años al 6% lo que da $1.369 al mes o $16.428 al año.

La renta de 1.500 pies cuadrados es a $9 por pie cuadrado.

GASTOS ANUALES

	AMBAS COMPAÑÍAS	COMPAÑÍA OPERATIVA (SOLAMENTE)	COMPAÑÍA DE INVERSIONES (SOLAMENTE)
Impuestos	$9,000	$9,000	$0
Seguro	$4,000	$4,000	$0
Mantenimiento	$4,500	$4,500	$0
Reparaciones	$1,000	$1,000	$0
Servicios públicos	$10,800	$10,800	$0
Honorarios legales y de contabilidad	$2,500	$0	$2,500
Licencias	$500	$500	$0
Suministros	$250	$0	$250
Jardinería	$900	$900	$0
Remoción de nieve	$400	$400	$0
Misceláneos	$350	$350	$0
Cuota de administración	$2,400	$2,400	$0
Alarma	$600	$600	$0
Total gastos anuales	**$37,200**	**$34,450**	**$2,750**
Ingreso neto Total ingreso-Total gastos	**($24,375)**	**($21,625)**	**$10,075**
Menos: pagos de la hipoteca	($16,428)		($16,428)
Fujo de caja Ingreso neto - Hipoteca	($40,803)		($6,353)

La compañía operativa y la compañía de inversiones explicadas en la página 6 "Idea". Las cifras están basadas en un "alquiler triple neto" lo cual envía los gastos relacionados a la compañía operativa.

25,000 Pies cuadrados
1,500 arriendo
23,500 Pies cuadrados

Vea el flujo de caja del APOD

Costo por pie cuadrado

	Antes de la depreciación	Después de la depreciación
Pies cuadrados	23,500	23,500
Flujo de caja	$(40,803)	$(40,803)
Depreciación	$0	$4,103
Flujo de caja-depreciación	$0	$(36,700)
Costo por pie cuadrado (Flujo de caja/Pies cuadrados)	$(1.74)	$(1.56)

Intervalo de números negativos porque es un gasto.

$200mil para terreno y construcción
($40mil) sólo terreno
= $160mil sólo construcción
÷39 años permitidos por el IRS
$4.1mil Depreciación

Pagos de la hipoteca por parte de la Compañía de inversiones, no por la Compañía operativa

La Compañía de inversiones ha pagado esta cantidad en pagos de hipoteca

Cifra anual (ó $529 al mes), pagados por la Compañía operativa, ver gastos relacionados en el estado de pérdidas y ganancias (pág. 17)

El estado de pérdidas y ganancias

ANTES Y DESPUÉS DE LA FINANCIACIÓN

El estado de pérdidas y ganancias (también llamado Estado operativo o Estado de ganancias), es la libreta de calificaciones de su negocio y se saca mensualmente, trimestralmente o anualmente. Cuando usted está comprando propiedad raíz, usted necesita elaborar y revisar Estados de pérdidas y ganancias que reflejen el "Antes" y el "Después" de recibir la financiación (ver abajo). Un Estado de pérdidas y ganancias es elaborado solamente por la Compañía operativa (ver Idea en la pág. 6). La Compañía de inversiones no necesita un Estado de pérdidas y ganancias ya que su único ingreso es la renta (pagada por la Compañía operativa), y su único flujo de caja externo es el pago de la hipoteca/préstamo comercial.

Estado de pérdidas y ganancias
Antes y después del préstamo/financiación para la Compañía operativa

	ANTES	DESPUÉS	% DE VENTAS
Ventas/Ingreso	$328,790	$328,790	100%
Menos: compras/costo de bienes vendidos	($94,856)	($94,856)	(29%)
Utilidad bruta	**$233,934**	**$233,934**	**71%**
GASTOS	**ANTES**	**DESPUÉS**	**% DE VENTAS**
Contabilidad	$2,000	$2,000	0.61%
Publicidad	$6,575	$6,575	2.00%
Automóvil	$3,000	$3,000	0.91%
Cargos bancarios	$120	$120	0.04%
Comisiones	$6,575	$6,575	2.00%
Cuotas de tarjeta de crédito del negocio	$3,289	$3,289	1.00%
Cuotas y subscripciones	$500	$500	0.15%
Seguro general	$2,780	$5,000	1.52%
Seguro grupal	$6,000	$6,000	1.82%
Internet	$1,176	$1,176	0.36%
Impuestos a la licencia	$300	$300	0.09%
Intereses de la línea de crédito	$1,140	$1,140	0.35%
Misceláneos	$1,440	$1,144	0.35%
Suministros de oficina	$1,500	$1,500	0.46%
Misceláneos	$300	$300	0.09%
Nómina	$112,296	$112,296	34.15%
Impuestos a la nómina	$13,476	$13,476	4.10%
Correo	$522	$522	0.16%
Impuestos a la propiedad	$0	$8,000	2.43%
Alquiler y gastos relacionados	$30,000	$39,903	12.14%
Reparaciones y mantenimiento	$2,700	$2,700	0.82%
Sistema de seguridad	$900	0	0%
Envío de insumos	$1,644	$1,644	0.50%
Teléfono	$4,560	$4,560	1.39%
Viajes	$4,000	$4,000	1.22%
Servicios públicos	$1,104	$1,104	0.34%
Total Gastos	**($207,897)**	**($216,900)**	**(66%)**
Utilidad neta/Pérdida neta	**$26,037**	**$17,034**	**5%**
Utilidad neta menos Gastos Totales			

El estado de pérdidas y ganancias Vs. el APOD

Usted puede notar que el Estado de pérdidas y ganancias proyectado es similar al APOD (pág. 16). ¿Cuál es la diferencia? El Estado de pérdidas y ganancias es creado por la Compañía operativa que ocupa la propiedad raíz y éste muestra el pago de alquiler y los gastos relacionados con el negocio y su operación. El APOD es creado solamente para propiedad raíz y usado principalmente por un "comprador inversionista".

GASTOS RELACIONADOS	
Licencia/permisos	$500
Impuestos a la propiedad	$9,000
Seguro contra incendio/riesgos	$4,000
Mantenimiento	$4,500
Reparaciones	$1,000
Servicios públicos	$10,800
Remoción de nieve	$400
Otros	$350
Cuota de administración	$2,400
Sistema de alarma	$600
Total gastos	$33,550
Pagos a la Compañía de inversión (Ver cantidad de flujo de caja en la pág. 16)	$6,353
Total de alquiler y gastos relacionados (ó $9.976 por trimestre, mostrado en la pág. 18)	$39,903

El flujo de Caja

LO QUE ENTRA Y LO QUE SALE DEL NEGOCIO

El dinero en efectivo es la gasolina que mueve su negocio, así que usted debe estar siempre pendiente de cómo "fluye". El flujo de caja muestra el dinero que entra y el dinero que sale – y cuánto "permanece" en la compañía para gastos diarios y emergencias. También le mostrará cuál es la cuota máxima que el negocio puede pagar por un préstamo bancario, lo que es un dato crucial. Tenga en cuenta que su negocio puede producir una utilidad y aun así no tener un flujo de caja positivo. A continuación le mostramos un flujo de caja después de una financiación. El vendedor le proveerá un flujo de caja antes que usted compre o financie un negocio.

Flujo de caja
Después de la financiación para la Compañía operativa

Trimestre:	1er	2do	3er	4to	TOTAL
DINERO QUE INGRESA: Ventas y Cuentas por cobrar	**$84,288**	**$44,261**	**$65,553**	**$134,691**	**$328,793**
DINERO QUE SALE:					
Gastos					
Contabilidad	$500	$750	$250	$500	$2,000
Publicidad	$1,330	$648	$1,768	$2,829	$6,575
Automóvil	$750	$750	$750	$750	$3,000
Cargos bancarios	$30	$30	$30	$30	$120
Comisiones	$1,330	$648	$1,768	$2,829	$6,575
Cuotas de tarjeta de crédito del negocio	$665	$325	$884	$1,415	$3,289
Cuotas y suscripciones	$0	$500	$0	$0	$500
Seguro general	$278	$834	$834	$834	$2,780
Seguro grupal	$1,500	$1,500	$1,500	$1,500	$6,000
Intereses de la línea de crédito	$190	$285	$285	$285	$1,045
Internet	$294	$294	$294	$294	$1,176
Misceláneos	$360	$360	$360	$360	$1,440
Suministros de oficina	$375	$375	$375	$375	$1,500
Misceláneos	$75	$75	$75	$75	$300
Nómina	$28,074	$28,074	$28,074	$28,074	$112,296
Impuestos a la nómina	$3,369	$3,369	$3,369	$3,369	$13,476
Correo	$138	$138	$138	$138	$552
Alquiler y gastos relacionados	$9,976	$9,976	$9,976	$9,976	$39,303
Reparaciones y mantenimiento	$675	$675	$675	$675	$2,700
Envío de insumos	$333	$162	$442	$707	$1,644
Impuestos y tarifas de licencias	$0	$300	$0	$0	$300
Teléfono	$1,140	$1,140	$1,140	$1,140	$4,560
Viajes	$1,000	$1,000	$1,000	$1,000	$4,000
Servicios públicos	$276	$276	$276	$276	$1,104
Total Gastos	**($52,658)**	**($52,484)**	**($54,263)**	**($57,431)**	**($216,835)**
Compras Solamente el costo del producto, incluyendo materiales y mano de obra	**($14,941)**	**($10,888)**	**($22,005)**	**($41,047)**	**($88,881)**
TOTAL EFECTIVO QUE SALE Total gastos más compras	**($67,599)**	**($63,372)**	**($76,268)**	**($98,478)**	**($305,716)**
EFECTIVO CON QUE SE EMPIEZA Use la cifra de efectivo con la que termina el trimestre anterior para la cifra de efectivo con la que empieza el siguiente trimestre.	**$36,750**	**$53,439**	**$34,329**	**$23,614**	
EFECTIVO EN CAJA MENOR Efectivo que entra menos el total del efectivo que sale	**$16,689**	**($19,111)**	**($10,715)**	**$36,213**	
EFECTIVO CON QUE SE TERMINA Efectivo con que se comienza y efectivo en caja menor	**$53,439**	**$34,329**	**$23,614**	**$59,827**	

Cantidad de efectivo después de la financiación en la pág. 15

Poniéndose de acuerdo en el Contrato de Compra-Venta

El acuerdo de compra-venta es un contrato entre el comprador y el vendedor para la venta de propiedad raíz y contiene términos y condiciones muy específicas. Éste es elaborado por el abogado del vendedor o el agente de propiedad raíz.

Algunas veces, antes de que el acuerdo de compra-venta sea firmado, el comprador hará una oferta que es elaborada por su abogado(a). Esta oferta no es un requisito pero si ambas partes la firman, puede ser usada en lugar del acuerdo de compra-venta o estar basado en esta oferta.

Sea que exista sobre la mesa un acuerdo de compra-venta o una oferta, el vendedor usualmente responde a la oferta del comprador con ajustes que deban hacerse, lo que se llama contra-oferta. Un período de negociación es común antes de que las dos partes estén de acuerdo en cada detalle.

El tiempo es tan importante como el dinero

El vendedor usualmente otorga un período de 60 a 90 días después de la firma del acuerdo de compra-venta hasta el momento del Cierre. Esto le da al comprador tiempo para preparar los documentos, completar inspecciones y preparar transferencias. Es preferible pedir un período de 90 a 120 días ya que el avalúo ambiental puede tomarse un buen tiempo antes de ser completado. El acuerdo de compra-venta debe permitir una extensión para prever demoras o problemas.

La transparencia es clave

Un "Informe de declaración de la propiedad" es la revelación por parte del comprador de todos los aspectos de la propiedad. Éste no elimina la necesidad de inspecciones ni hace las veces de una garantía. Los compradores necesitan preguntar sobre cualquier defecto, problemas o malos funcionamientos, preferiblemente antes de que el avalúo y la inspección ambiental se realicen. Es diligente investigar la propiedad antes de firmar contratos, así como incluir encuestas recientes, estudios ambientales, búsqueda del título, inspección física, revisión de permisos de zonificación y análisis de costos de operación. Cada uno de los problemas debe ser abordado y corregido por el vendedor antes de que el prestamista apruebe la financiación.

Tenga lista una red de seguridad

Protéjase a usted mismo asegurándose de que haya sobre la mesa una Contingencia de Financiación. Esta estipula que si el comprador es incapaz de financiar la propiedad, el vendedor debe devolver el depósito- deduciendo cualquier dinero que haya gastado en el proceso- y el acuerdo de compra-venta se anula y queda inválido.

El Cierre es sólo el comienzo

El fin del proceso es el Cierre, el cual es programado por el prestamista. El comprador/prestatario, los garantes, el vendedor, el representante del prestamista y el abogado del prestamista, participarán en el Cierre. Todos los documentos legales necesarios para el Cierre serán requeridos, incluyendo garantías personales, la hipoteca y nota de crédito, el acuerdo del préstamo (como se esbozó en la carta de compromiso), el avalúo y el estudio ambiental. Cuando estos documentos están listos, deben ser cuidadosamente revisados por su abogado antes de que usted los firme para el Cierre. Durante el Cierre (al que su abogado no tiene que ir), habrá numerosos documentos para que tanto el comprador como el vendedor firmen pero la propiedad raíz no será transferida oficialmente a usted hasta que el abogado del prestamista registre la escritura y la hipoteca y/o las hipotecas preventivas en la oficina de estado respectiva y las agencias gubernamentales locales. Sólo después de que el prestamista es oficialmente notificado de que estos trámites han tenido lugar – poniéndolo en la posición legal correcta – el dinero de la financiación es transferido al comprador.

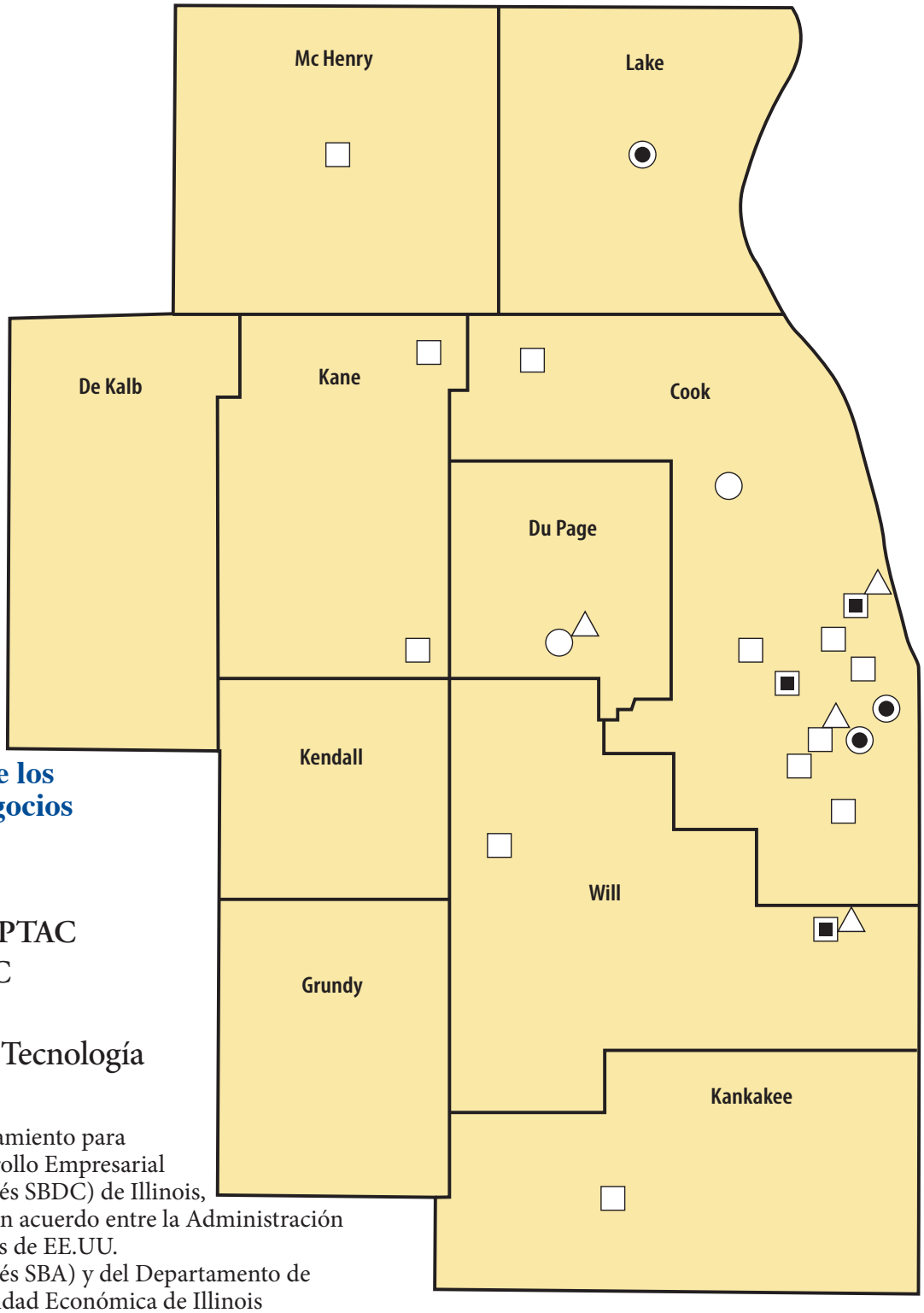
Si el pago de su préstamo llega a estar en mora, el abogado de su prestamista puede esbozar un acuerdo de tolerancia que detalle lo que el prestamista hará para eliminar la morosidad. Los honorarios legales por crear este documento son responsabilidad del comprador, más una multa financiera por el no pago a capital que debe ser cancelado para cuando el acuerdo sea firmado.

Algunos de los derechos prendatorios que el abogado del prestamista archiva son:

- La primera hipoteca sobre la propiedad en cuestión.
- Derechos prendatorios sobre el mobiliario, accesorios, equipo y maquinaria de acuerdo al Código Comercial Uniforme (UCC, por sus siglas en inglés).
- Una hipoteca sobre el capital restante de la propiedad que asegure la garantía personal, tal como una segunda hipoteca sobre la propiedad raíz del comprador.
- Hipotecas sobre otras propiedades, las cuales pueden ser de propiedad personal o de la compañía.
- Otros activos (como un Certificado de Depósito), que puede necesitar ser ofrecido como colateral.

Región Noreste

"Chicagoland"



Localización de los Centros de Negocios

- □ SBDC
- ■ SBDC/ITC
- ○ SBDC/ITC/PTAC
- ◉ SBDC/PTAC
- ◇ PTAC
- △ Servicios de Tecnología

Una parte del financiamiento para los Centros de Desarrollo Empresarial (por sus siglas en inglés SBDC) de Illinois, es hecho a través de un acuerdo entre la Administración de Pequeños Negocios de EE.UU. (por sus siglas en inglés SBA) y del Departamento de Comercio y Oportunidad Económica de Illinois (por sus siglas en inglés DCEO).

www.ilsbdc.biz

AMERICA'S SBDC ILLINOIS

Printed by the Authority of the State of Illinois. W.O. 12-021 100 9/11 IOCI 12-261