

UBICACION DEL NEGOCIO (BUSINESS LOCATION)

El siguiente es un resumen de los factores que Ud. debería considerar cuando vaya a escoger una ubicación para su negocio. Antes de firmar un contrato de arrendamiento o de compra Ud. debe siempre consultar un abogado para estar seguro que sus intereses están bien representados. También debe contactar la oficina de Desarrollo Económico de su ciudad en donde Ud. desea establecer su negocio para obtener información sobre el clima local de negocios, las tasas y salarios, datos demográficos y estadísticos y espacio disponible. Ellos son una gran ayuda a la hora de buscar las mejores opciones para la localización de su negocio.

SELECCIONANDO UNA UBICACION

Ud. debe considerar:

- Tipo de espacio requerido: oficina, bodega, tienda detallista.
- Requerimientos de la facilidad: parqueadero, zona de carga, manejo de desechos, remoción de nieve
- Servicios Públicos: Energía, acueducto y alcantarillado, gas. Son adecuados? Cuanto cuestan?
- Arreglos: Equipamiento, diseño, decoramiento.
- Cantidad de espacio requerido: Hay espacio para expansión? Sea cuidado para no subestimar ni sobreestimar sus requerimientos de espacio
- Municipalidad seleccionada: Central, urbana, rural. También considere el clima local.
- Ubicación de su mercado objetivo: Ud. debe ser accesible a sus consumidores
- Ubicación: Distribuidores, competidores, facilidades de transporte.
- Seguridad requerida: patrullas de policía, hidrantes de agua, sistemas de riego (sprinkler), alarmas, servicios de seguridad privada
- Disponibilidad de trabajadores/empleados y las tasas de empleo.
- Duración requerida del contrato.

REGULACIONES LOCALES QUE DEBEN SER CONSIDERADAS PARA LA UBICACION DEL NEGOCIO

- Zonas y normatividad de edificios (Zoning and by-law regulations). La propiedad debe estar zonificada para el uso debido ubicada en zona residencial, comercial, industrial, green-belt). Verifique con su oficina de zonificación de su ciudad o el departamento de planeación.
- Impuestos de propiedad e impuestos de negocio.
- Se debe cumplir con lo establecido por el Código de Estándares de Construcción de Ontario (Ontario Building Code Standards) concerniente a salidas de incendio, baños y sanitarios, sistemas de riego (sprinklers), parqueo
- Permisos para renovación, construcción o adiciones. Estos permisos se obtienen a través de la alcaldía local.
- Permisos eléctricos y requerimientos especiales para ahorro de energía.
- Tipos de almacenamiento permitidos para su ubicación.
- Leyes para el manejo de desechos.

UBICANDO SU NEGOCIO DE VENTA AL POR MENOR (RETAIL BUSINESS)

Primero determine si su negocio es:

Una tienda tipo "convenience" (convenience store), donde Ud. se debe ubicar cerca a sus consumidores donde ellos puedan visitarlo frecuentemente.

Una tienda tipo destino (“destination” type store) donde los consumidores lo buscaran a Ud. en funcion del producto/servicio que Ud. ofrece. El tipo de “tienda” afectara dramaticamente su criterio para seleccionar una ubicacion.

Puntos a considerar:

Ubiquese de tal forma que atraiga clientela. Defina su mercado objetivo y observe la poblacion, demografia, atmosfera de la comunidad y ambiente del nuevo negocio. Cual es la poder de compra promedio?

Donde estan ubicados sus comeptidores? Quiere establecerse cerca a ellos o definir su propio territorio?

Se beneficia mas su negocio de un sitio donde la renta es alta o baja? Un contrato de arrendamiento con un bajo costo pero ubicado en un sitio que no genere atraccion podria costarle caro. Tambien, su presupuesto de promocion no tiene que ser excesivamente alto para atraer mas personas a su negocio.

Desea ubicarse en un gran centro comercial? A menudo son considerados buenos sitios para vendedores al detalle debido a que el trafico tiende a ser alto y los registros de ventas son provsitos por la administracion del centro comercial. De todas formas, tenga en cuenta que Ud. debe convencer a la admnistracion que su negocio “encaja” con la imagen transmitida por el centro comercial. Las grandes cadenas tienden a dominar los centros comerciales, la renta es alta y es requerido un porcentaje de las ventas brutas sobre la renta base. Tambien se espera que su negocio contribuya a tarifas para la zona comun. Tambien recuerde que las horas de funcionamiento son determinadas por la gerencia. Pondere bien sus opciones antes de tomar una decision.

UBICANDO SU NEGOCIO DE VENTA AL POR MAYOR O UN NEGOCIO DE MANUFACTURA (WHOLESALE BUSINESS OR MANUFACTURING BUSINESS)

Items a considerar:

- Restricciones de zonificacion
- Localizacion centrada para alcanzar todos sus mercados
- Transportacion disponible con tarifas razonables
- Disponibilidad de materia prima
- Adecuacion de los servicios publicos
- Adecuacion de zonas de carga y almacenamiento
- Accesibilidad de zonas de exhibicion
- Restricciones ambientales

EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (THE LEASE AGREEMENT)

El acuerdo de arrendamiento es un documento extremadamente importante y puede ser bastante complejo. Asegurese de que Ud. entiende todos los terminos y condiciones ANTES de firmar el acuerdo. Los servicios de un abogado pueden ser un recurso invaluable en el proceso de toma de decisiones de aceptar o no un contrato de arrendamiento. El acuerdo debe ser preparado y revisado por un abogado. En ciertos casos una oferta de arrendamiento inicial (“offer to lease”) puede ser preparada por el arrendador. Recuerde que en la mayoría de casos este documento esta incompleto y no es el acuerdo final. Si existen clausulas o condiciones con las cuales Ud. no esta de acuerdo o no quiren que sean agregadas, negocie con el arrendador. **NO FIRME EL CONTRATO HASTA QUE UD. SE SIENTA TOTALMENTE A GUSTO CON LOS TERMINOS Y CONDICIONES.**

Items a considerar:

Terminos de pago (brutos, netos, porcentaje de ventas). Algunas de las definiciones que hay que considerar son:

Fully or Whole Net Lease – Todo los costos de operacion son pagados por el arrendatario. Esto incluye impuestos de propiedad, impuestos de negocio, servicios publicos, reparaciones, mantenimiento, etc.

Gross Lease – Todos los costos operativos corren a cuenta del arrendador.

Semi-Gross Lease – Los costos de operacion son compartidos entre el arrendador y el arrendatario despues de la negociacion

Metodos y tiempos de pago – Se requieren depositos y son reembolsables?

Duracion del acuerdo – Puede variar desde 6 meses hasta 10 años. El promedio esta entre 2 a 5 años. A pesar de que acuerdos a mas largo plazo garantizan una renta mas estable, Ud. debe pensar en la tarifa esperada en el mercado en el futuro inmediato. Ud, no quiere quedarse pagando altos costos de alquiler si los precios en el mercado estan bajando.

Existe una opcion de renovar el contrato de arrendamiento al fin del termino establecido y a que precio de alquiler?

Descripcion del espacio que sera rentado – Esto debe ser muy especifico e incluir toda la muebleria, arreglos, electrodomesticos, etc.

Restriccion de uso de las facilidades

Leasehold Improvements - Son las restricciones sobre que cambios o renovaciones se deben hacer y que parte las pagara.

Responsabilidad por los gastos – Reparaciones y mantenimiento, seguros, impuestos, manejo de desechos y nieve, costo de diseño del contrato, etc.

Seguros – nivel requerido y tipo de cubrimiento. Opcion de auto-asegurarse en vez de comprarlo a traves del arrendatario.

Procedimientos para el fin del contrato, politicas y penalizaciones

Garantia del arrendatario ofrecida al arrendador para cubrir las perdidas y costos incurridos en la situacion de cierre del negocio

Fecha de arranque del contrato – de especial importancia para arrendatarios mudandose al local mientras esta en construccion.

CENTROS DE NEGOCIO (BUSINESS CENTRES)

Los centros de negocio son unidades amobladas o no amobladas localizadas en un cluster de oficinas donde los arrendatarios comparten gastos generales, empleados, recursos, etc. Los servicios pueden incluir recepcion, secretaria, limpieza, manejo de correo, manejo de salones y espacio, etc. Los costos de estos servicios pueden estar incluidos en una tarifa mensual o ser facturados por uso.

Un centro de negocios puede ser una opcion mas economica para negocios que estan en su etapa inicial. Ademias, los contratos de arrendamiento pueden ser negociados a corto plazo lo cual le dara libertad a su negocio en caso de expandirse. Para un listado de centros de negocios, mire las paginas amarillas de su localidad.

COMPRA O CONSTRUCCION DEL LOCAL (PURCHASING)

La decision de arrendar o comprar sera influenciada por un numero de cuestiones como la naturaleza de su negocio, el mercado de finca raiz y la situacion financiera del negocio. Todos los factores relevantes deben ser analizados con profundidad antes de tomar la decision de comprar. La compra es costosa al corto plazo por el gran desembolso inicial en el que se debe incurrir. Generalmente, los beneficios de ser propietario se comenzaran a notar a traves del tiempo. Es importante saber en que momento la compra del local resulta lo mas favorable para el funcionamiento del negocio.

Items a considerar:

- Capital o financiamiento disponible para la compra del inmueble
- Flujo de caja proyectado para el negocio
- Proyecciones de necesidades de efectivo del negocio
- Implicaciones de impuestos – impuestos al negocio, impuestos a la propiedad, impuestos al ingreso
- Proyecciones del crecimiento del negocio
- Voluntad para responsabilizarse por el riesgo
- Voluntad para administrar la propiedad

- Tasas actuales y futuras de arrendamiento
- Costos actuales y futuros de la finca raiz
- Incremento proyectado en impuestos, costos operativos, inflacion, etc.
- Demanda y Oferta actual y proyectada para ubicacion de local
- Disponibilidad y costos de transporte - considere acceso a autopistas y aeropuerto en la actualidad y el futuro.

GLOSARIO

Business Tax: (Impuesto de Negocio)

Dinero recogido de los negocios por la municipalidad local. El gravamen se hace anualmente y se destina a servicios de la alcaldia. Para mas informacion sobre impuestos de negocio, contacte la oficina de su municipalidad

By-law (Ordenanza municipal): Instrumento legal utilizado por las municipalidades para ejecutar sus politicas.

HVAC: Calefaccion , Ventilacion, Aire Acondicionado

Lease: (Contrato de arrendamiento)

Leasehold Improvements: Alteraciones, renovaciones, mejoras y otros gastos que se requieren para transformar el espacio arrendado en una forma que satisfaga al arrendatario.

Lessee: arrendatario

Lessor: Arrendador

Non Disturbance Clause (Clausula de no alteracion): Un acuerdo entre el arrendatario y el individuo que es dueño de la hipoteca de la propiedad arrendada. Si por algun motivo esta persona deja cumplir con las obligaciones de la hipoteca, el arrendatario no puede ser forzado a retirarse de la propiedad arrendada.

Offer to lease (Oferta de arrendamiento): Un documento preliminar que no es el documento actual de arrendamiento. La oferta de arrendamiento usualmente representa la descripcion de las facilidades, fecha de comienzo, terminos y opciones, etc. La oferta de arrendamiento es a menudo un documento incompleto. Un abogado deberia ser consultado si esta oferta quiere ser formalizada.

Percentage Rent (Porcentaje de renta)

El inquilino debe pagar al dueño un porcentaje establecido sobre sus ventas brutas una vez que dichas ventas sobrepasen la tasa (%) por pie cuadrado establecida. Asegurese que la definicion de ventas brutas esta bien definida.

Property Tax (Impuesto a la propiedad)

Dinero recolectado por la municipalidad local de los dueños de la propiedad.

Sale/Leaseback

Transaccion en la cual un interes de la propiedad es vendido a otra parte pero el dueño original retiene un interes a largo plazo sobre la propiedad.

Sublet (Subarrendar)

Arrendar y o alquilar una porcion de la propiedad del arrendatario original. El arrendatario original mantiene la responsabilidad de todos los pagos al arrendatario.

Zoning by law (Ordenanza municipal de zonificacion) : Ordenanza municipal relacionad al uso de la tierra.

The Small Business Centre makes every effort to ensure that the material provided herein is current, however, The Small Business Centre does not accept any responsibility for the accuracy of this information, nor is it responsible for any expenses or damages incurred directly or indirectly resulting from the use of this information. Please check with Centre staff for the most up to date information.

All of the material provided herein is the sole property of The Small Business Centre and cannot be duplicated in whole or in part without the express written permission of The Small Business Centre or its legal representatives. Duplication in whole or in part constitutes a breach in International Copyright Law and its Treatises and is actionable.

SMALL BUSINESS CENTRE | 316 RECTORY ST., 3RD FLOOR | LONDON, ON N5W 3V9

Copyright © 2006 London Small Business Centre