

## NEGOCIOS EN CALIFORNIA QUINTO PASO

Este es el quinto paso de la serie negocios en California. Esta designado para pequeños empresarios quines no están familiarizados con la leyes y procedimientos en California. En el último artículo, discutimos el proceso de cómo obtener el número de identificación personal y abrir la una cuanta bancaria. En el siguiente escrito daremos a conocer como firmar su contrato de alquiler y buscar su local.

### QUINTO PASO: CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Uno de los puntos más importantes como empresario es escoger el local apropiado para su actividad. Algunos de los que analizaremos son de lógica o sentido común. Es muy importante y es bueno repetirlo que la búsqueda del local es básico para su actividad comercial, acceso a los clientes y los precios.

Sin embargo, el termino *arrendamiento* es muy importante, este es, el contrato entre usted y el propietario del inmueble. Deberá escoger entre un periodo largo o corto de arrendar el local, también considerar la renovación del contrato de arrendamiento al termino de este (contrato). Recuerde que deberá negociar los términos de la renovación si es necesario. También hay condiciones como el sub-arrendamiento y otras condiciones que tendrá que negociar.

Muchos clientes nuestros han firmado el contrato sin haberlo revisado. Esto por supuesto traerá desventajas para usted al momento de un desacuerdo entre la partes.

En el siguiente análisis, le daremos puntos importantes para la escogencia y negociación de su contrato.

#### Periodo de Tiempo Corto vrs Largo

El periodo de arrendamiento puede ser tan corto como un mes y tan largo como diez años. Uno de los contratos mas simples en de mes a mes. Normalmente este tipo de contrato no se hace por escrito. Los contratos orales son peligrosos, especialmente cuando hay disputas en los términos y regulaciones de cómo usar el inmueble y para que. Todos los contratos de arrendamiento deben ser por escrito aun los de mes a mes. Este tipo de contrato le da al arrendatario (persona que alquila, renta o arrenda) la flexibilidad y la opción de escoger otro local y renegociarlos términos o cláusulas del contrato en caso de desacuerdo. Lógicamente siempre existe dificultades o desventajas en todo tipo de contrato como el mes a mes no es la excepción ejemplo: que le suba el precio de alquiler (si paga \$100 ahora son \$200) y que el dueño del inmueble lo termine sacando de su local sin ninguna razón. Si usted invertirá tiempo y dinero en la promoción de su negocio y hace un contrato por corto tiempo y luego el dueño decide terminar el acuerdo toda su inversión estará perdida. Un periodo largo de contrato lo protege de cualquier decisión o cambio y le da estabilidad a su inversión.

Si las circunstancias lo permite, trate de firmar su contrato cuanto el precio en el mercado de arrendamiento este bajo (precio de alquiler o renta) y por supuesto no firme contrato cuanto el mercado este favorable al arrendatario. En el centro de San Francisco, por ejemplo, los precios de espacios comerciales para oficinas varían desde \$2 a 45 por pie cuadrado, dependiendo del mercado actual

### Reestructuración y Modificaciones

Otro de los puntos importantes en la negociación del contrato de arrendamiento es la cobertura de los gastos de remodelación. Si el local que esta alquilando necesita alguna reforma o reestructuración, entonces usted puede platicar o negociar con el dueño del local para que pague los gastos ya sea total o parcial. De cualquier manera, en el contrato deberá estipular quien se hace cargo de estos gastos. Pero si es usted el que va a realizar las modificaciones entonces será mejor tener un permiso del propietario del local.

La rotulación de su negocio es muy importante, cual será el tipo de mercadeo que hará o la publicidad con rótulos y vallas que representen su negocio ante el público. Quedar claros con las medidas, colores, dibujos y todo lo relacionado a la promoción de su negocio para evitar futuras controversias.

### Renovación o Extensión

Otras de las cosas a negociar es la renovación o extensión del contrato y cuales serán los términos. Si usted que su negocio puede mejorar y crecer, es buena idea que empiece a negociar los locales contiguos o aledaños al suyo. Normalmente, el dueño del edificio le dará el derecho que en Ingles se dice "*right of the first refusal*" que en términos legales seria contrato de primera opción aceptar o rechazar.

### Seguro

Es usualmente un requisito indispensable para el dueño del local, que arrendador tenga un seguro de responsabilidad, que cubriría a todos los clientes y visitantes del negocio. Pero el monto o cantidad puede ser negociada. Normalmente, usted va a necesitar un seguro que lo proteja a usted y su negocio y si es posible el arrendatario(dueño del local) puede incluirse en el mismo seguro sin costo alguno.

### Uso de la Propiedad

El contrato deberá especificar para que sea utilizado el local. Este (contrato) estipulara todas las actividades que su negocio hace y cuales quiera que en el futuro haga. Una de las preguntas esenciales es si el local donde va operar su negocio reúne los requisitos de la zona y localidad, si es así, entonces estaríamos librando el primer paso. Recuerdo que entre mas amplio sea el lenguaje del contrato mas amplio será su actividad en su negocio.

## Sub-Arrendamiento

Los contratos en general, no permiten al arrendador alquilar una parte del local a un tercero de buena fe. Si usted intenta alquilarlo, deberá constatarlo en el contrato inicial o modificarlo.

## Cláusula de Mediación o Arbitraje

Nosotros recomendamos que al momento de firmar el contrato de arrendamiento, este lleve una cláusula de Arbitraje, porque así se resolverían los conflictos entre usted y el dueño del local sin tener que asistir a una corte que seria un costo mayor, tanto en tiempo como en dinero.

Este procedimiento de arbitraje trabaja de la siguiente manera: hay una persona tercera persona que actúa como Juez (lógico fuera de los tribunales). Como dijimos anteriormente se ahorra dinero, tiempo y es menos estresante. Si no hay una persona que pueda actuar como juez, entonces hay una organización que se llama, Asociación Americana de Arbitraje que se encargara de nombrar un arbitro-Juez.

## Conclusión

Muchos empresarios gastan tiempo y dinero en la preparación o apertura de su negocio, que se le olvidan los detalles del contrato. Usualmente usted se siente sin poder y conocimiento cuanto negocia el contrato que le da el dueño del local. Recuerde ponga sus ideas o interés en el contrato así tendrá una mejor visión y podrá actuar mas relajado y confiado de que no habrá ningún problema sin resolver o prevenir que toda resolución sea en contra suya.