



Para Tener en Cuenta al Comprar un Negocio en la Florida.

Cuando se decide inmigrar a los Estados Unidos, se está tomando una decisión que involucra aspectos esenciales en lo que se refiere a lo económico, pero principalmente es una decisión que afecta los intereses de toda la familia; en resumen se trata de un nuevo plan de vida.

La consideración más importante a tener en cuenta, es que se trata de un proceso de adaptación de nosotros como personas a un nuevo país y que nunca podemos esperar que el país se adapte a nosotros. Si tenemos esto claro desde el principio, las posibilidades de salir adelante son bien claras.

Comienzo con las anteriores aseveraciones en razón a las experiencias vividas por 10 años con inmigrantes deseosos de establecerse en los Estados Unidos pero queriendo manejar la compra de un negocio creyendo que pueden imponer las condiciones más favorables, desconociendo la normatividad y principios comerciales de este país.

Comprar un negocio es muy fácil, seleccionar el apropiado es muy complejo; no hay posibilidad de crédito para un extranjero, por lo que si tiene el dinero suficiente para la compra el papeleo es muy sencillo.

Ahora, por donde comenzar?

En nuestra condición de inmigrantes, el primer aspecto a considerar es conocer con exactitud cuál de las opciones disponibles para obtener un status legal en Estados Unidos se acomoda a nuestro perfil particular. Para eso debemos consultar con un abogado **especializado en inmigración.**

El tipo de visa al que podríamos aplicar nos definirá las características del negocio que debemos adquirir y esto nos lo dirá el abogado que llevara nuestro caso.

Nosotros en US1 Florida Realty, no empezamos la búsqueda de un negocio para un cliente si consideramos que tiene vacíos en su conocimiento sobre la visa a la que va a aplicar.

Aclarado lo anterior los pasos siguientes se pueden resumir así:

1. Búsqueda y selección del negocio apropiado.

Le presentaremos las diferentes oportunidades de negocios que se adapten a su criterio de búsqueda y lo asesoraremos en la selección de los más adecuados. A continuación prepararemos una entrevista con el

vendedor para obtener información preliminar que nos proporcione las bases necesarias para presentar una oferta de compra. Para esto el comprador deberá firmar un documento que garantice la confidencialidad de la información que recibiremos del vendedor.

2. Presentación de la oferta.

Los abogados de la asociación de corredores de negocios de la Florida (Business Brokers of Florida) han desarrollado un formato de contrato que contempla las diferentes eventualidades que se han venido presentando en pasadas operaciones de compraventa y protege los intereses tanto del comprador como los del vendedor. En este formato se establecen todas las condiciones bajo las cuales el comprador estaría dispuesto a comprar el negocio y el precio ofrecido. Se establece un depósito de garantía de seriedad de oferta (10% del precio ofrecido) que se deposita en una cuenta especial del abogado que va a representar al comprador y se establece un periodo de tiempo llamado DUE DILIGENCE y una fecha de cierre de la operación de compra.

3. Due Diligence.

Es un periodo establecido en la oferta, donde el comprador tiene la oportunidad de involucrarse en el diario ocurrir del negocio que planea comprar, verificar que la información financiera, comercial, administrativa, contable, etc. que se le ha suministrado por el vendedor sea real y estudiar los puntos de mejora que él, como futuro administrador del negocio, pueda aportar. Simultáneamente, se contrata un abogado especializado en el área comercial, que verifique todos los aspectos legales del negocio, la propiedad de los equipos y que revise el contrato de renta del local comercial para garantizar que las condiciones del mismo sean adecuadas a las necesidades del comprador y que el contrato de renta pueda ser transferido al comprador.

Dentro de este periodo (usualmente 8 días), el comprador puede decidir, sin tener que dar explicaciones, si confirma la compra o si retira la oferta. Si retira la oferta, se le devuelve el valor del depósito

de garantía; si confirma la compra y después decide no comprar, pierde el depósito de garantía.

4. Cierre y compra del negocio.

Terminado el periodo de Due Diligence y confirmada la compra del negocio, el abogado elaborara toda la documentación necesaria para la transferencia de la propiedad del negocio.

Esperamos con esta corta explicación contribuir al conocimiento de las costumbres comerciales que imperan en el proceso de compraventa de un negocio, también conocido como fondo de comercio en algunos países.

Gustosamente estamos dispuestos a profundizar sobre estos aspectos, si así nos lo requieren, para que puedan acceder a la mayor cantidad de información necesaria para tomar una decisión que es muy importante.

Por FERNANDO QUINTERO

Business Broker

US1 Florida Realty, LLC