

Salt Harbor. Parte A.

CONFIDENCIAL

Instrucciones para Brims

Usted es el gerente regional de Brims, una cadena de cafeterías altamente recomendables y de rápido crecimiento. Hace tres meses, su compañía adquirió un terreno en Resort de Salt Harbor, donde piensan abrir y operar una nueva tienda; tan pronto como sea posible. Sin embargo, su objetivo -el día de hoy- es tratar de negociar la venta de ese mismo terreno. Aquí tiene los antecedentes:

El mercado de Salt Harbor es extremadamente prometedor para su compañía. Alguna vez tuvo un lugar para vacaciones de verano, y se ha vuelto famoso en todas las estaciones del año. Aunque, hay algunos restaurantes y panaderías/pastelerías, no hay competencia directa para Brims. Por ello, ahora es el momento de actuar.

Usted ya ha montado y operado tiendas en comunidades similares, por lo que no le sorprende que su plan de apertura genere reacciones mixtas. A muchas personas parece agradarles el prospecto de un proveedor de buen café y pastas (pastelería), y a otros se alegran de que se generarán nuevos empleos, y habrá captación de mayores impuestos. Como se da frecuentemente, también hay oposición. Ha habido barullo y ruido acerca del impacto que las cadenas (franquicias) pueden causar a los comercios del lugar; específicamente, de la afectación que puede producir a la esencia o “carácter de la comunidad”, que hace a Salt Harbor tan popular. Usted ha tenido buenos resultados persuadiendo a algunos de los escépticos diciendo que Brims no es una tienda de “comida rápida”, y que la nueva tienda mantendrá la arquitectura tradicional del lugar.

Por lo anterior, usted ha quedado decepcionado al saber que la aprobación de su permiso para construir ha sido combatido por Easterly, un Bed & Breakfast Inn (hotel-parador) adjunto al terreno que recientemente compró. El propietario de Easterly sostiene que el terreno es más pequeño, que lo mínimo requerido por lo que no puede ser construido. Apelar ante las juntas locales regulatorias podría tomar meses. Aún si sus derechos son sostenidos, sus oponentes podrían subsecuentemente llevar el caso a una corte superior, lo que tomaría años antes de que la disputa sea finalmente resuelta; permitiéndole construir.

Sus abogados corporativistas y los consejeros externos del despacho le han hecho saber que su caso es fuerte y defendible. Aunque es verdad que su terreno es más pequeño que el mínimo requerido por la zona para construir, el terreno fue lotificado legalmente, al dividirse de otro. Una ley estatal determina que los terrenos que fueron debidamente

lotificados, siguen estando en regla, aunque reglamentos de zona posteriores sean más restrictivos. En tal entendido, fue que Brims compró el terreno hace ya muchos meses.

Ahora que Easterly ha interpuesto su caso, sus abogados han empezado a titubear un poco. Sus abogados están seguros de que la ley protege su terreno para uso residencial, pero ahora admiten una ambigüedad respecto a si los usos comerciales también estarían protegidos. Era de esperarse que este argumento en específico fue promulgado por el abogado de Easterly.

Aún con la mencionada ambigüedad, los abogados de Brims consideran que tiene por lo menos un 80% de posibilidades de ganar, si el caso va a la corte y sigue a la apelación. Sin embargo, esta opinión no le da tranquilidad. Usted, simplemente, no puede esperar meses –mucho menos años- para abrir una tienda en Salt Harbor. Aunque, si el dueño de Easterly se desiste, usted puede vender su terreno al mejor precio, y moverse rápidamente para comprar y desarrollar el proyecto en otro terreno. (Si hay buenas noticias de todo esto, alguien más fue el responsable por haber comprado junto a Easterly, y lo que usted pueda hacer para resolver este entramado será claramente a su favor).

Es difícil saber qué es lo que motiva al dueño de Easterly. Easterly es un Bed & Breakfast Inn, por lo que parece que su negocio no les impediría el suyo, podría ser que les preocupa que su estructura podría estorbar la vista del hotel a la bahía. En su opinión, si ellos no compran el terreno para evitar que otro les tape la vista, no deberían decirle a otras personas que es lo que pueden o no hacer con sus propiedades.

En cualquier caso, una reunión con el dueño de Easterly está a punto de llevarse a cabo. En el mejor de los escenarios, tal vez pueda persuadirlo de que se desista. Usted -definitivamente- no debe ofrecer dinero para que lo hagan. “Pueblo chico, infierno grande”, si lo hace y la demás gente sabe que usted le pago; otros “interesados” querrán formular demandas similares. En otras palabras, pagarle a Easterly no le garantizará no ser demandado nuevamente, ni le asegurará poder construir la cafetería.

Por el contrario, la opción más realista que tiene es venderle el terreno a Easterly antes de que ambos gasten dinero en un pleito legal. De hecho, usted ha logrado identificar un terreno que es igualmente atractivo, aunque un tanto más caro. Como resultado, si usted vende su terreno al dueño de Easterly querrá obtener el mejor precio posible. Usted no quiere darles más dinero del que debe.

Es imposible obtener un avalúo definitivo del terreno. Es pequeño de tamaño y los asuntos no resueltos de construcción en la zona hacen a la propiedad “única”. Ultimadamente, el valor del terreno puede ser determinado –exclusivamente- por lo que un probable comprador y el vendedor estén dispuestos a acordar.

Para ayudarle a planear su negociación, usted ha confirmado los siguientes datos:

- a) \$100,000.00: es el monto que Brims pago por el terreno hace tres meses. En ese momento, el precio pareció excelente. La compañía ha pagado \$10,000.00 adicionales por gastos por la adquisición.
- b) \$125,000.00 (más o menos 20%): es el valor actual de la propiedad para uso residencial. No hay duda en sus abogados de que el terreno sea adecuado para uso residencial. Es probable que la disputa sobre el permiso de construcción pueda ser mal entendida por algunas personas, lo que desincentivaría clientes potenciales.
- c) \$165,000.00: es el costo del terreno “alternativa” para construir su nueva tienda.
- d) \$150,000.00: es el costo aproximado de honorarios y costas judiciales por llevar el caso a las autoridades locales y completar un juicio inicial; posteriormente la apelación costaría más.

Su objetivo es tratar de vender el terreno original al mejor precio posible. Si es incapaz de poder lograr un trato, usted pondrá la propiedad en venta y tratará de venderla para uso residencial.

Por el fin de este ejercicio –por favor- no incluya otros términos o condiciones. Simplemente trate de llegar a un acuerdo de precio, en dinero, sus abogados podrán hacerse cargo de los términos legales. El propietario de Easterly tendrá que arreglar su propio financiamiento.