



Manual de Financiamiento y Construcción de Iglesias



Fondo de Préstamos para Iglesias, Inc.

Post Office Box 4608

Cleveland, TN 37320-4608

MANUAL DE FINANCIAMIENTO Y CONSTRUCCIÓN DE IGLESIAS

(Edición 2019)

PROPÓSITO

PASO DE FE

CALCULANDO LOS COSTOS

FINANCIAMIENTO DE CASA VS. FINANCIAMIENTO DE IGLESIA

SOLVENCIA

ASUNTOS POTENCIALES DE SOLVENCIA

- Tasa de Interés Ajustable
- Proyección de Crecimiento
- Costos Operacionales de Facilidades Ampliadas

FORMULA TOTAL DEL PROYECTO

- Edificio de Uso Único
- Desastre en las Relaciones Públicas

ANTES DEL PROCESO DE LA SOLICITUD

PROCESO DE LA SOLICITUD

- Solicitud de Préstamo
- Información Financiera
- Evaluación
- Regulaciones de Zona
- Asuntos Ambientales
- Estudio Ambiental Fase I
- Agencia de Protección Ambiental
- Zonas Pantanosas
- Medidas del Terreno

REUNIÓN CON EL BANQUERO

- ¿Quién representa a la iglesia?
- Punto de Vista del Banquero
- Cotización vs. Carta de Compromiso

COSTOS Y CUOTAS

- Puntos
- Cuotas Administrativas
- Tarifa del Agente
- Tarifa del Abogado/Seguro de Título
- Tarifa de Registro/Timbres Fiscales

Costos de Seguro
Pena de Prepago

IGLESIA DE DIOS - CUESTIONES ESPECÍFICAS

Garantía de Escritura
Garantía/Suscripción por Consejo Estatal o Regional
Suscripción del Comité Ejecutivo/Consejo
Resolución de la iglesia local

CONDICIONES DEL PRÉSTAMO

Financiación de la Construcción
Préstamos de Construcción del Interés Solamente
Concepto de "Cierre de Una Vez"
Permisos y Zonificación
Planos y Especificaciones
Fechas de Pagos
Contratos con los Profesionales de Construcción
Representante del Propietario
Diseño y Construcción
Exceso de Gastos
Retrasos
Certificado de Ocupación
Problemas con el Prestamo
Hipotecas de Tasa Ajustable y Libor
Acuerdo de "Intercambio"
Garantías Personales
Suscripción o Co-Prestatarios
Actualizaciones de Estados Financieros
Requisito para Incorporar

PROGRAMAS DE BONOS

Tipos de Programas de Bonos
Costos
Condiciones
Características Positivas
Características Negativas
Programa de Bonos vs. Hipoteca Convencional

DEVOLUCIÓN DE CONTRIBUCIONES DEL FONDO DE CONSTRUCCIÓN

OFICINA ESTATAL / REGIONAL

EMPTOR DE CUEVAS

CONCLUSIÓN

Manual de Financiamiento y Construcción de Iglesias

Edición 2019

PROPÓSITO

El propósito de este manual es proveer una guía general a las iglesias y congregaciones locales que buscan ayuda de una institución financiera. Este manual no es un directorio que estipula cada paso para obtener financiamiento, sin embargo, esperamos que este manual promueva el interés en la iglesia que busca ayuda financiera para indagar más a fondo en los asuntos que podrían afectarle mientras trata de pagar la hipoteca. Este manual además hace referencia a la construcción de nuevas facilidades y los problemas que podrían presentarse en los proyectos de expansión de edificios.



Ni las Juntas ni el personal de la Junta de Beneficios de la Iglesia de Dios, Inc. o el Fondo de Prestamos para Iglesias, Inc. están comprometidos en brindar asesoramiento financiero, asesoramiento legal u otros servicios de planificación financiera. Si tal asesoramiento es deseado o requerido, se deben buscar los servicios de un profesional competente.

PASO DE FE

Obtener un préstamo para construir una instalación eclesiástica puede ser una de las decisiones más importantes que una iglesia enfrentará. La construcción de la iglesia es principalmente un paso de fe: la iglesia está construyendo una instalación para cumplir con el crecimiento esperado en el futuro. Si la iglesia tiene un promedio de 100 en asistencia por servicio, es muy poco probable que construyan una instalación con capacidad para 100, sino una instalación más grande en previsión de un crecimiento adicional en el futuro.

A medida que la iglesia local entra en el proceso de preparación para una instalación más grande, ya sea construyendo una nueva estructura o comprando una instalación existente, la fe del crecimiento anticipado debe ser comparado con la capacidad de la iglesia local para pagar por dicha instalación. En pocas palabras, una iglesia con un promedio de 100 en la asistencia puede tener fe y la visión de que el promedio de asistencia será de más de 1,000 dentro de 10 años. Sin embargo, lo más probable es que no tengan los recursos para construir o comprar una instalación con capacidad para 1,000 ahora. Además, el impacto psicológico de colocar a 100 personas en una instalación construida para 1,000 puede ser devastador para la congregación actual. El desafío de llenar la instalación de 1,000 asientos puede parecer demasiado grande para que la membresía actual lo acepte. Por otro lado, una instalación provisional con capacidad para 250 puede proporcionar el espacio necesario en un corto plazo, más la oportunidad para que la iglesia crezca de manera incremental.

Si bien nadie querría interponerse en el camino de la fe y visión de crecimiento de una iglesia local, la iglesia debe considerar los costos de su proyecto de expansión. En Lucas 14:28-30, las palabras de Jesús nos dan instrucciones sobre este tema:

“Supongamos que uno de ustedes quiere construir una torre. ¿No se sentará primero y calculará el costo para ver si tiene suficiente dinero para completarlo? Porque si él pone los cimientos y no puede terminarlo, todos los que lo vean se burlarán diciendo: ‘Este hombre comenzó a construir y no pudo terminar’”.

CALCULANDO LOS COSTOS

"Contar los costos" va mucho más allá que simplemente hacer un análisis financiero para determinar si la iglesia tiene la capacidad de hacer los pagos a tiempo. Muchas iglesias tienen la capacidad financiera para hacer los pagos, sin embargo, algunas de esas iglesias no tienen la voluntad de invertir un porcentaje tan grande de sus ingresos en "ladrillos y cemento". El tema del ministerio debe explorarse detenidamente antes de comprometerse con un proyecto de expansión masiva. La iglesia debería, al menos, hacer las siguientes preguntas:

- ¿Este proyecto de expansión (ya sea la construcción de nuevas instalaciones o la compra de instalaciones existentes) encaja en el plan de Dios para esta iglesia?
- ¿Comparte toda la congregación la visión de liderazgo para el crecimiento? Si bien es posible que no todos estén completamente detrás del proyecto, es importante que la mayor cantidad de personas puedan compartir la visión. Si no, los que no compartan la visión desaparecerán a la primera señal de problemas.
- ¿La mayoría de la congregación se ha comprometido a apoyar financieramente el proyecto de expansión? A menudo, los miembros de una iglesia ofrecen apoyo verbal, sin embargo, los que verdaderamente están comprometidos son aquellos que comprometen los recursos financieros que Dios les ha proveído para el proyecto.
- ¿Ha implementado la iglesia una campaña de mayordomía que ayudará a pagar las instalaciones ampliadas? Hay muchas compañías y organizaciones que ofrecen programas diseñados para Campañas de Capital de Administración. Se debe implementar una campaña de administración al menos un año antes del inicio del proyecto de expansión. Un programa de este tipo asegura que los contribuyentes, tanto espirituales como financieros, se comprometan con el proyecto de expansión mucho antes de que se tome acción en el esfuerzo.
- ¿Qué medidas preventivas puede tomar la iglesia para cumplir con las obligaciones financieras de la iglesia si la campaña de mayordomía no tiene éxito o las promesas no se cumplen? Si bien no es posible planificar para cada decepción, la iglesia debe revisar las opciones disponibles en caso de que las promesas no se materialicen.
- Si las promesas de fondos de construcción/expansión de capital no son suficientes, ¿tiene la iglesia otros fondos a los que podría recurrir? Si no, ¿qué ministerios de la iglesia tendrían que eliminarse o reducirse, si los fondos de operación para los ministerios ahora fueran necesarios para cumplir con las obligaciones financieras del Proyecto de expansión? Probablemente no haya mayor fuente de controversia en una iglesia local que cuando los ministerios deben reducirse o eliminarse para que esos fondos puedan usarse para pagar por nuevas instalaciones. Generalmente, cuando esto ocurre, varios ministerios dentro de la iglesia son impactados, creando mucha división.

- Una vez en la nueva instalación, ¿son las proyecciones de crecimiento, tanto numérica como financieramente, realistas? Si la iglesia en los últimos 10 años ha promediado un crecimiento financiero del 5% por año, no es realista creer que el crecimiento promedio después de mudarse al nuevo edificio será del 10%. Si bien podemos orar para que ocurra tal crecimiento astronómico, las estadísticas parecen sugerir que ese no es el caso.

Estas consideraciones para "contar los costos" no pretenden anular los esfuerzos de la iglesia por avanzar con la visión que Dios ha colocado sobre el liderazgo de la iglesia. Sin embargo, corresponde al liderazgo de la iglesia hacer preguntas perspicaces para asegurar que todos los costos hayan sido revisados y calculados. Aunque una discusión más amplia sobre este tema seguirá más adelante en este manual, muchas iglesias no planifican o anticipan sobrecostos al construir una nueva instalación. Si la iglesia está construyendo una instalación de \$500,000, a menudo asumen erróneamente que \$500,000 será el monto de su responsabilidad financiera. Sin embargo, las "órdenes de cambio" u otras modificaciones a los planes pueden resultar en aumentos sustanciales de los costos. Esos costos excesivos podrían ascender al 10% o más de los costos totales del proyecto. Por lo tanto, es fundamental que esos "cargos adicionales" sean monitoreados cuidadosamente para mantener su proyecto dentro del presupuesto.

FINANCIAMIENTO DE CASA VS. FINANCIAMIENTO DE IGLESIA

Antes de empezar a discutir acerca de los planes y especificaciones de una nueva facilidad, o la expansión de una facilidad existente, la iglesia, a través del consejo, o a través de reunir a toda la congregación, debe determinar cuanto dinero pueden invertir en el Proyecto de Expansión porque, casi siempre, la fe contradice al estado de cuenta del banco.



En contraste con los préstamos personales, una hipoteca de vivienda personal se basa en un porcentaje de los ingresos de la familia. Si bien los factores varían de un banco a otro y de una localidad a otra, en general, el banco ofrecerá prestarle dinero a una persona basándose en el gasto individual de 25% a 38% de sus ingresos mensuales en pagos de la casa. El banco toma en consideración el hecho de que la persona también va a gastar otro 10-20% por mes de sus ingresos para operar la casa, en cosas como seguros, reparaciones y servicios públicos. Si bien el prestatario individual podría no entender la fórmula, antes de prestar el dinero, el banco tiene una buena garantía de que el individuo los reembolsará.

El financiamiento de la iglesia está totalmente fuera del ámbito de comparación al de un individuo que pide dinero prestado para una hipoteca de su casa. Para el banco, lo más preocupante es que la iglesia no tenga una fuente de ingresos estable de la que pueda estar seguro al otorgar un préstamo a la iglesia. ¿Qué pasaría si algunos de los mayores donantes de la iglesia perdieran sus empleos, fueran transferidos a otra área, o decidieran moverse de iglesia? Cuando surgen situaciones cuestionables, el prestamista puede solicitar una lista de los contribuyentes de la iglesia y cuánto tiempo han estado contribuyendo a esa iglesia. Lo más probable es que el prestamista no solicite las sumas específicas donadas a lo largo de los años, pero puede buscar información que demuestre que la situación financiera actual tiene un largo historial y no es solo un aumento de corto plazo. En ocasiones aún más raras, el prestamista local puede solicitar que ciertos individuos en la iglesia "firmen" o "garanticen" el préstamo a la iglesia. Si se pueden eliminar las garantías individuales, se debe hacer todo lo posible para evitarlo.

SOLVENCIA

Nuevamente, volvemos al tema de cuánta hipoteca puede pagar la iglesia local. Al ayudar a las iglesias a obtener préstamos, el Fondo de Préstamos de la Iglesia utiliza una fórmula bastante simple para determinar cuánto, de los ingresos mensuales de una iglesia, debe destinarse a los pagos de la hipoteca. Los bancos suelen utilizar otra fórmula para determinar cuánto se puede prestar en un proyecto en particular, pero esa fórmula se discutirá más adelante.

Al ayudar a las iglesias a obtener préstamos, el Fondo de Préstamos para Iglesias recomienda que el pago mensual total no supere el 15-25% del ingreso mensual de la iglesia. Los porcentajes recomendados se desglosan de la siguiente manera:

Ingreso Anual de la Iglesia	Percentage
Menos de \$50,000	15%
Entre \$50,000 - \$100,000	20%
Más de \$100,000	25%

Por ejemplo, si el ingreso anual es de \$200,000, el pago no debe exceder a más de \$4,166.67 al mes ($\$200,000 \div 12 = \$16,666.67 \times 25\% = \$4,166.67$). La iglesia en este ejemplo podría construir o comprar una facilidad que cueste \$500,000 a \$600,000, dependiendo de la tasa de interés.



Vale la pena notar que esta fórmula toma en consideración todos los ingresos recibidos por la iglesia, que incluirían diezmos, ofrendas, contribuciones de fondos de construcción, etc. restado del total para proporcionar una mejor relación de "asequibilidad". Además, las donaciones especiales designadas a proyectos como misiones, deben ser excluidas, debido a que esos fondos no se pueden usar para ningún otro propósito que no sea para el que fueron designados, y no deben considerarse a menos que estén designados para el fondo protemplo.

Cada banco o institución financiera utilizará una fórmula diferente para determinar la asequibilidad, así que, las pautas utilizadas anteriormente por el Fondo de Préstamos para Iglesias son para fines ilustrativos y no pretenden ser una guía para los bancos que ofrecen préstamos comerciales de Iglesias.

Si los pagos mensuales anticipados exceden los porcentajes establecidos anteriormente, esto debería hacer que la iglesia haga una pausa y reconsidere sus planes de expansión. Esto no quiere decir que la iglesia no pueda pagar pagos ligeramente más altos, sin embargo, como regla general, estos límites máximos han funcionado bastante bien a lo largo del tiempo para mantener a las iglesias fuera del problema de extenderse demasiado.

ASUNTOS POTENCIALES DE SOLVENCIA

Tasa de Interés Ajustable

La solvencia a menudo está inclinada hacia el entorno crediticio actual debido a las tasas de interés históricamente bajas, que ahora están en aumento. Considerando a este factor, las iglesias deben ser extremadamente cautelosas al calcular las hipotecas de tasa ajustable.

Bajo una hipoteca de tasa ajustable, el prestatario/iglesia está sujeto a fluctuaciones de tasas mensuales (o incluso diarias). En general, tales hipotecas de tasa ajustable son solo para un período de tiempo limitado de tres, cinco o siete años y, al final de ese período, el resto de la hipoteca se "infla" en un pago final. Por ejemplo, si una iglesia elige una hipoteca de tasa ajustable a cinco años que comienza en el 6% (generalmente basada en la tasa de interés preferencial o Libor), sus pagos se configuran en un calendario de amortización (o pago) durante un período de tiempo determinado, generalmente de 20 a 30 años. Sin embargo, durante la vida del préstamo, esa tasa ajustable puede cambiar a medida que la tasa Prima o Libor cambia, a veces cambiando mensualmente. En el mes 60, cuando el resto de la nota vence, en ese momento la iglesia debe pagar el monto total adeudado o debe refinanciar con el banco que realizó el préstamo anteriormente o con otra institución financiera. Al refinanciar en el mes 60, la nueva tasa de inicio se establece según la tasa de interés actual. Si las tasas cambian drásticamente, puede crear un problema de solvencia para que la iglesia realice pagos mensuales.

Por ejemplo, suponga que una iglesia pide prestados \$500,000 para la compra de una nueva instalación y pudo obtener una hipoteca de tasa **fija** a corto plazo. Con un interés del 6% con una amortización de 20 años y un globo de 5 años, los pagos serían de aproximadamente \$3,582 al mes. Incluso después de hacer pagos por 5 años, la iglesia todavía debería aproximadamente \$425,000. Si las tasas hubieran aumentado moderadamente y la iglesia se viera obligada a refinanciar los 15 años restantes a un interés del 8.5%, los pagos saltarían a aproximadamente \$4,186 al mes, un aumento sobre el pago anterior de más de \$600 por mes. Incluso si la iglesia decidiera refinanciar por otros 20 años a una tasa más alta del 8.5%, los pagos serían de \$3,689 por mes, un aumento de más de \$100 por mes sobre el pago anterior, más cinco años adicionales en la vida del préstamo. Con una hipoteca de tasa *ajustable*, la iglesia estaría experimentando esta volatilidad mensualmente.

A partir de este ejemplo simple, es obvio que las hipotecas de tasa ajustable pueden causar graves dificultades en una iglesia que no ha planificado adecuadamente el aumento de las tasas. A pesar de que las tasas han estado en mínimos históricos en los últimos años, un vistazo a las tasas en los últimos 50-75 años da una buena indicación de que las tasas pueden muy bien aumentar rápidamente.

Para asegurar que la iglesia pueda pagar una hipoteca de tasa ajustable, el pago mensual debe considerarse en términos de a dónde podría ir la tasa de manera realista. Cuando la iglesia solo puede pagar la hipoteca si la tasa de interés se mantiene en el 6% durante la vigencia del préstamo, no sería prudente seleccionar una hipoteca de tasa ajustable que comience en el 6%. Por otro lado, si la iglesia puede hacer los pagos aunque la tasa fuera del 10%, puede ser conveniente elegir una hipoteca de tasa ajustable aprovechando que las tasas son tan bajas. Sin

embargo, en esa situación, la iglesia debería hacer pagos adicionales, mientras que las tasas estén bajas para reducir aún más el monto principal en caso de que las tasas aumenten.

Es la recomendación del Fondo de Préstamos para Iglesias que las iglesias deben buscar el mayor tiempo posible de una hipoteca de tasa fija, en lugar de una hipoteca de tasa ajustable. Una hipoteca de tasa fija le permite a una iglesia conocer sus costos mensuales de la hipoteca ahora, dentro de cinco años, e incluso dentro de quince años. Desde un aspecto de planificación a largo plazo, una hipoteca de tasa fija más larga es extremadamente beneficiosa.

Mientras que la tasa de interés fija podría ser más alta que la tasa de interés variable, debemos contemplar las siguientes observaciones:

- Con una hipoteca de tasa fija, los costos de cierre, como los costos de tasación, los costos de presentación y los costos de abogados, se pagan solo una vez, en comparación con muchas veces en una hipoteca a corto plazo.
- El riesgo se reduce a la iglesia porque la tasa es fija, en lugar de estar sujeta a reajuste cada uno, tres o cinco años, o incluso mensualmente.
- Los prestatarios también deben saber que una institución financiera puede no querer renovar el préstamo después del período de la tasa inicial. Algunas instituciones financieras actualmente otorgan préstamos a las iglesias para cumplir con las regulaciones bancarias federales. Si han cumplido con esos requisitos a través de otras vías, es posible que el banco no tenga la necesidad de volver a otorgar un préstamo a una iglesia. También se debe tener en cuenta que algunos bancos ahora se niegan a otorgar préstamos eclesiásticos.



Al tratar de refinanciar, a algunas iglesias se les ha dicho que representan un alto riesgo crediticio para una nueva hipoteca, a pesar de que han tenido un buen desempeño en su préstamo durante el período inicial del préstamo. Por lo tanto, el consejo que se le da a cualquier iglesia buscando una hipoteca, *advierde* que proceda a su propio riesgo.

Proyección de Crecimiento

Basar la capacidad de pago en el futuro en la proyección de crecimiento es, en el mejor de los casos, riesgoso. Algunos dirían que tal es tonto e imprudente.

El método de "construye y ellos vendrán" para el crecimiento de la iglesia nunca ha funcionado. Usar este enfoque para anticipar el crecimiento en los ingresos de la iglesia es ridículo. Si el crecimiento financiero de la iglesia es esencial para la capacidad de pagar el préstamo de la iglesia, la iglesia debe reconsiderar el proyecto de expansión.

La mayoría de las iglesias utilizan fórmulas que han sido probadas y aprobadas a lo largo de los años en esa congregación local para mostrar el crecimiento proyectado en los años venideros, tanto en términos numéricos como financieros. Esas proyecciones suelen ser la base del presupuesto de la iglesia para el próximo año. Incluso sin un programa de construcción, esas proyecciones deben ser realistas. Por ejemplo, si en los últimos diez años la iglesia ha

experimentado un crecimiento anual, tanto numérico como en ingresos, del 6%, el crecimiento proyectado debe basarse en el 6%. Si bien una nueva instalación puede atraer temporalmente a nuevos asistentes, el crecimiento sostenido, con pocas excepciones, hará un seguimiento del crecimiento histórico.

Por lo tanto, cualquier proyección sobre la capacidad de pago debe basarse en números de crecimiento históricos y no en números irrealistas de "construye y vendrán".

Costos Operacionales de Facilidades Ampliadas

Al determinar la capacidad de la iglesia para pagar por una instalación ampliada, se realizan muchos cálculos sobre el costo de la instalación en sí. Sin embargo, a menudo se pasan por alto los costos asociados con la operación y el mantenimiento de las instalaciones más grandes, incluidos los costos de seguro adicionales. El mayor incremento provendrá de los costos de los servicios públicos. La mayoría de las compañías de electricidad y gas pueden proporcionar a la iglesia una aproximación bastante detallada de los costos de los servicios públicos asociados con el edificio más grande mucho antes de la construcción u ocupación de las instalaciones. Dichas estimaciones, basadas en pies cuadrados, altura del techo y otros factores, pueden ser invaluable en la fase de construcción temprana de un nuevo edificio, incluso en la medida en que se cambien los componentes de los servicios públicos para reducir los costos.

Además de los costos adicionales de calefacción y refrigeración, las instalaciones más grandes, los costos de mantenimiento y reparación deben estimarse cuidadosamente. Si la instalación más grande es nueva, los costos de reparación serán mínimos. Sin embargo, los costos de mantenimiento pueden subir sustancialmente.

Si bien los costos operacionales pueden parecer intrascendentes, se acumulan rápidamente y pueden terminar tomando una porción bastante grande del presupuesto de una iglesia local. Estos costos deben estimarse cuidadosamente para determinar la solvencia del proyecto.

FORMULA TOTAL DEL PROYECTO

Al igual que con las hipotecas residenciales, los prestamistas de la iglesia no prestarán más de una cantidad específica para un proyecto, y esa cantidad se determinará generalmente en función de un porcentaje del valor de tasación del proyecto completado o "pendiente de completar". La mayoría de los prestamistas hipotecarios comerciales y eclesiásticos prestarán entre el 50% y el 80% del costo total del proyecto. El monto del porcentaje lo determina el prestamista local y generalmente está en conformidad con las prácticas de préstamo locales.

Supongamos por un momento que un prestamista no prestará más del 60% del valor de tasación actual del proyecto. Este porcentaje, a menudo llamado el monto del "préstamo a valor", se basa en una tasación de bienes raíces certificada. Entonces, por ejemplo, si la nueva instalación se valora por \$1,000,000, se podría otorgar un préstamo de hasta \$600,000. Para que se realice un préstamo de este tipo, la iglesia también tendría que cumplir con la fórmula de porcentaje de asequibilidad que se explicó anteriormente. La cantidad de "préstamo a valor" en préstamos de

la iglesia es generalmente menor que la mayoría de los prestamistas comerciales considerarán en otros préstamos comerciales.

Durante varios años, algunos prestamistas comerciales ofrecieron préstamos a iglesias con una proporción de "préstamo a valor" de más del 80% porque esperaban que las propiedades de la iglesia aumentarían su valor de manera exponencial. Sin embargo, como los valores de propiedad han disminuido en los últimos años, los prestamistas ya no están dispuestos a especular que los valores de la tierra aumentarán. De hecho, muchos ya no están dispuestos a prestar a las iglesias en absoluto.

Al determinar las proporciones de "préstamo a valor", los prestamistas enfrentan varios desafíos formidables. Algunos de esos desafíos serán discutidos brevemente aquí:

Edificio de Uso Único

La cantidad que un prestamista pondrá a disposición en las instalaciones de una iglesia a menudo está limitada por el uso previsto del edificio. La mayoría de las instalaciones de la iglesia tienen poca utilidad que no sea para una instalación de la iglesia. Los llamados edificios de "fuente única", como las Iglesias, son generalmente muy difíciles de vender en un mercado de bienes raíces competitivo. Los compradores potenciales por lo general son otras iglesias, lo que reduce drásticamente los precios competitivos. Ser un edificio de "fuente única" o "de uso único" también aumenta potencialmente el tiempo que las instalaciones estarán en el mercado si se necesita una venta.

La designación de "uso único" limita en gran medida a la mayoría de los prestamistas a considerar más del 80% de las relaciones de "préstamo a valor" en los edificios de las iglesias. El prestamista simplemente sabe que, si tienen que tomar la propiedad por falta de pago, puede enfrentar grandes desafíos para liquidar la propiedad a un precio de venta cercano al valor de tasación.

Desastre en las Relaciones Públicas

La cantidad de fondos que un prestamista pondrá a disposición de una iglesia también se basa en un análisis tácito: ¿cuál sería la reacción del público si el prestamista tuviera que ejecutar una hipoteca sobre la propiedad? Si un prestamista cree que la iglesia está "en el límite", lo que significa que si todo va bien, no tendrá problemas de pago, pero si una sola cosa sale mal, podría crear problemas de pago, el apetito del prestamista para otorgar un préstamo sustancial a la iglesia es disminuido. El prestamista es consciente de que la ejecución hipotecaria en una instalación de la iglesia sería una pesadilla de relaciones públicas. El prestamista no solo estaría repositando una iglesia, sino que sus acciones podrían afectar a docenas, o incluso a cientos de clientes actuales y potenciales. Una institución financiera preferiría alejarse del préstamo y no hacerlo, en lugar de terminar perdiendo a docenas de clientes actuales o potenciales que asisten a la iglesia, si se requiere una ejecución hipotecaria.

Debido a las consecuencias de las relaciones públicas, un prestamista generalmente limitará el préstamo a una cantidad que el prestamista considere que la iglesia puede manejar adecuadamente. Nuevamente, la fe de la congregación y las realidades del prestamista pueden chocar en este punto.

ANTES DEL PROCESO DE LA SOLICITUD

Antes de que los líderes de la iglesia hablen con un prestamista con respecto a un préstamo, se necesita mucho trabajo. Si se preparan antes de la consulta inicial con un prestamista, mayores serán las posibilidades de que el prestamista le otorgue un préstamo a la iglesia. En pocas palabras, la iglesia debe hacer su tarea. Los siguientes son solo algunos de los pasos que los líderes de la iglesia deben tomar:

- Solicite la aprobación del Supervisor Estatal/Obispo Administrativo para comenzar el proyecto. *Las Minutas de la Asamblea General de la Iglesia de Dios* en S58 requiere específicamente que una iglesia local envíe información para su consideración y aprobación al supervisor del estado “antes de adquirir una propiedad, comenzar o contratar la construcción o compra de una nueva iglesia o edificio educativo o una casa pastoral, o remodelación de tal edificio, si el costo excederá el 10 por ciento de su valor...”
- Solicite la aprobación del Supervisor Estatal/Obispo Administrativo para tener una sesión de negocios regular o especial, de la iglesia local, para discutir el proyecto de expansión. *Las Minutas* en S55 requieren que la escritura estándar de la Garantía de la Iglesia de Dios (que se discutirá en detalle más adelante) contenga una copia que pruebe que dicha sesión fue realizada.
- Después de obtener el permiso y las directrices del Supervisor Estatal, programe y tenga una reunión con los miembros de la iglesia local.
- Toda la información relacionada con el proyecto de expansión se debe presentar en la reunión de la iglesia, incluyendo los costos del proyecto, el tiempo que durará la construcción, la necesidad de hacer un préstamo para financiar el proyecto, etc.
- Se debe solicitar la aprobación específicamente de la reunión para continuar con los planes de expansión. Dos tercios de todos los miembros de la congregación local presentes y votantes deben aprobarlo.
- Se debe solicitar la aprobación específica de la reunión para pedir prestado el dinero necesario para financiar el proyecto de expansión. Nuevamente, dos tercios de todos los miembros de la congregación local presentes y votantes deben aprobarlo.
- Las minutas de la reunión deben reflejar específicamente las acciones de la iglesia. Las declaraciones generales de que "la iglesia discutió el programa de construcción y acordaron tal cosa" son insuficientes. Para propósitos de préstamo, el prestamista requerirá instrucciones específicas de la iglesia antes de que se finalice el préstamo. Si las actas de la reunión están en orden, este proceso se acelerará.
- La discusión anterior presupone que el costo del proyecto de expansión ya ha sido determinado por la iglesia. La solvencia combinada con la fe de la congregación debe establecer los límites del proyecto.



PROCESO DE LA SOLICITUD

Si bien la discusión preliminar con un prestamista puede ocurrir antes de la aprobación de la iglesia, para avanzar el proceso, las discusiones primarias sobre los términos y condiciones generalmente no deberían ocurrir hasta que la iglesia se haya comprometido con el proyecto. Debido a que generalmente hay costos para hacer una solicitud de préstamo, el liderazgo de la iglesia no debe incurrir en esos costos hasta que el proyecto sea aprobado por el cuerpo de la iglesia. Pero una vez que la iglesia otorgue la aprobación en una conferencia, la iglesia estará lista para explorar sus opciones de construcción y financiamiento.

Las discusiones posteriores se concentrarán en la relación con el constructor, ahora lo más importante es financiar el proyecto. En general, la iglesia tiene una relación financiera continua con un banco local. Ese banco estará bien familiarizado con la situación financiera de la iglesia y el flujo de efectivo producido por ella. Debido a esa familiaridad, el banco local debe ser la primera opción de la iglesia al solicitar un préstamo.

Al ponerse en contacto con su banco local para obtener información sobre el financiamiento, se pondrán en primer plano varios problemas. Primero, como se mencionó anteriormente, el banco está familiarizado con su flujo de efectivo y estará en posición de aconsejarle inmediatamente si el proyecto que está contemplando funcionará en relación a su flujo de efectivo. En segundo lugar, al solicitar un préstamo de su banco establecerá inmediatamente una nueva relación entre su iglesia y el banco. Algunos bancos se contentan con proporcionar servicios de cheques y ahorros a su iglesia, pero es posible que no estén tan dispuestos a proporcionar servicios de préstamo. Como se mencionó anteriormente, su renuencia puede basarse en varios factores, entre ellos, hacer un préstamo para un edificio de un solo uso o que se provoque un problema de relaciones públicas si el préstamo falla. Independientemente, la iglesia verá rápidamente cuán valiosa es su relación con el banco.

La iglesia no solo debe obtener información de préstamos de su banco, sino también de otros bancos (y prestamistas comerciales) en su área, así como de [Church Loan Fund, Inc.](#) Antes de que se finalice una decisión, una iglesia debe tener al menos tres propuestas para su consideración. Cabe señalar que en algunas comunidades, los bancos ni siquiera considerarán otorgar un préstamo a una iglesia. Por varias razones, esos bancos han determinado que no ingresarán al mercado hipotecario de la iglesia.

Si no se puede obtener una propuesta de las instituciones financieras locales, la iglesia puede considerar ponerse en contacto con algunos de los prestamistas de iglesias más grandes del país. Algunos de los prestamistas con información de contacto se incluyen aquí:

- Banco del Oeste - (800) 405-2327; www.bankofthewest.com
- Evangelical Christian Credit Union - (800) 634-3228; www.eccu.org

Al solicitar una hipoteca de la iglesia de un banco local, de [Church Loan Fund, Inc.](#) o un prestamista nacional, debe esperar lo siguiente:

Solicitud de Préstamo Detallada

El prestamista solicitará que los representantes de la iglesia completen una solicitud de préstamo detallada. En la solicitud, los directores (o fideicomisarios) de la iglesia tendrán que ser incluidos en la lista e incluso se les puede pedir que firmen la solicitud. Estos fideicomisarios deben ser debidamente nombrados y reconocidos por la iglesia. Los fideicomisarios fallecidos, difuntos o incompetentes deben ser reemplazados mucho antes de la solicitud del préstamo.

Casi siempre se requerirá información sobre la permanencia del pastor. Además, si el proyecto es una empresa considerable, el prestamista puede incluso requerir que la iglesia obtenga un seguro de vida llamado "hombre clave" para el pastor. Dado que el seguro de vida del "hombre clave" es a menudo costoso, este factor se debe tener en cuenta al determinar el costo del préstamo.

Información Financiera

El prestamista generalmente requerirá información financiera detallada de la iglesia durante al menos los últimos dos años, y con frecuencia durante los últimos cinco años. La información preferida sería estados financieros auditados. Sin embargo, la mayoría de las iglesias no tienen un auditor externo que revise sus libros anualmente, por lo que no están disponibles. En ausencia de estados financieros auditados, el prestamista requerirá estados detallados de "pérdidas y ganancias". En el ámbito de la iglesia, eso requerirá que la iglesia produzca un balance detallado y una declaración de ingresos ya que la iglesia es una entidad sin fines de lucro.



También se puede requerir un análisis o desglose de los ingresos (diezmo, ofrendas, protemplo, misiones), así como información detallada sobre los gastos (salarios, costos operativos, benevolencia). Cualquier aumento inusual en los ingresos o en los gastos debe explicarse durante el proceso de solicitud.

Todos los recursos y deudas de la iglesia, por ley, deben ser revelados durante el proceso de solicitud. Cualquier esfuerzo por proteger u ocultar activos o pasivos es un fraude y podría resultar en la anulación del préstamo, incluso si se descubre más tarde, y podría resultar en un proceso judicial.

Se ha desarrollado una tendencia reciente entre algunos prestamistas comerciales, donde han solicitado información detallada sobre los principales contribuyentes a la iglesia. La información detallada de la contribución de un individuo nunca debe revelarse, ni siquiera a un prestamista. Proporcionar dicha información puede someter a la iglesia a una demanda de invasión de privacidad.

Una solicitud para proporcionar información sobre la cantidad de "unidades" contribuyentes en una iglesia es razonable y se debe proporcionar. Incluso una solicitud para proporcionar el monto promedio dado por cada "unidad" contribuyente es razonable. Sin embargo, la información específica sobre un individuo en particular o una lista de personas que dieron a la iglesia durante un período específico de tiempo son solicitudes irrazonables y dicha información no debe proporcionarse a menos que el asesor legal de la iglesia dé permiso para la divulgación de dicha información.

Como una nota de precaución, la información financiera proporcionada a un prestamista debe ser precisa y no exagerada. La información inexacta proporcionada a una institución financiera puede ser considerada como fraude bancario y puede hacer que cualquier persona que firme los documentos del préstamo sea procesada penalmente.

Evaluación

Habiendo estado acostumbrados a pagar entre \$250 y \$500 por una tasación residencial, muchos dentro de la iglesia se sorprenden al saber que una tasación en un edificio de la iglesia podría costar hasta \$10,000. Hay muchas razones que contribuyen al alto costo de la tasación de una iglesia, incluido el tamaño de la propiedad, el propósito de uso único del edificio y, en general, la falta de volumen en comparación con las tasaciones residenciales. Lo más importante es que la propiedad de la iglesia se considera bienes raíces comerciales.

La mayoría de los prestamistas, incluido el [Church Loan Fund](#), están dispuestos a aceptar una evaluación "limitada y restringida". Una evaluación limitada básicamente proporciona los detalles pertinentes sobre la propiedad sin requerir que el tasador presente volúmenes de análisis comparativo, etc. Una evaluación limitada puede reducir drásticamente el costo de una evaluación. Sin embargo, la iglesia todavía debe planear gastar entre \$800 y \$4,000 para una evaluación aceptable para el prestamista. El costo específico dependerá de la ubicación geográfica de la iglesia, así como de la valoración de la propiedad, y de la disposición del tasador para proporcionar una evaluación que no sea un informe de evaluación completo.

El costo de la evaluación está fuera del cierre y es un gasto que la iglesia/prestatario tendrá que pagar de su bolsillo. Antes de solicitar una tasación, la iglesia debe comunicarse con el prestamista para asegurarse de que no tienen objeciones al tasador seleccionado y al tipo de tasación que se realiza. Si el tasador no está familiarizado con el prestamista, las credenciales del tasador deben enviarse al prestamista para su aprobación.

El tasador siempre debe ser independiente de la iglesia y debe revelar, por escrito, cualquier conflicto de intereses que pueda tener en su valoración. El tasador también debe tener licencia y certificación en el estado en el que se encuentra la propiedad en cuestión.

En general, el prestamista requerirá que la evaluación no se realice más de 90 días antes de la solicitud del préstamo porque quieren asegurarse de que el valor de mercado de la garantía subyacente no se haya deteriorado. Si bien es bueno tener información de valor de reemplazo, el método de valoración actual de la propiedad es lo que el prestamista necesitará.

Regulaciones de Zona

Junto con la obtención de financiamiento, es imperativo que se eliminen todos los obstáculos de zonificación. Hace veinte años o más, había muy poca discusión sobre la zonificación. Las iglesias podían construir básicamente lo que querían y nadie se quejaba ante las autoridades locales. Sin embargo, hoy en día muchas comunidades tienen convenios restrictivos que realmente trabajan para mantener a las iglesias fuera de ciertas áreas.



Todas las solicitudes de cambios de zonificación para nuevas construcciones o para una estructura existente deben comenzar al principio del proceso. En algunas áreas metropolitanas, puede llevar más de un año obtener una audiencia ante el funcionario de zonificación correspondiente. Si no se puede adquirir la zonificación adecuada, se deben ahorrar los gastos de tramitación de una solicitud de préstamo. Si bien esto puede ser costoso, la representación legal es generalmente aconsejable en situaciones de zonificación disputadas.

Asuntos Ambientales

Al igual que con la zonificación, los asuntos ambientales han surgido como importantes obstáculos para los proyectos de expansión en las últimas dos décadas. Los asuntos ambientales predominan sobre todo cuando se está renovando un edificio antiguo. El asbesto, la pintura con plomo, y una variedad de otros problemas pueden causar serios problemas ambientales. El costo de la reducción de tales problemas ambientales también puede ser extremadamente costoso.

Estudio Ambiental Fase I

La mayoría de los prestamistas no se comprometerán con un proyecto a menos que se haya completado un Estudio Ambiental Fase I en el sitio de expansión. Este estudio, realizado por un ingeniero profesional, proporcionará información sobre cualquier impacto ambiental que pueda ocurrir como resultado de la construcción prevista. Muchas iglesias sostienen que tal estudio es una pérdida de tiempo porque han sido dueños de la propiedad durante años y saben lo que hay debajo del suelo. Sin embargo, esas mismas personas a menudo se sorprenden al descubrir que hace años, a veces hace cincuenta o más años, su propiedad se usaba como vertedero o área de almacenamiento de tratamiento de desechos. Las nuevas construcciones y excavaciones pueden descubrir esas áreas olvidadas desde hace mucho tiempo, lo que conlleva grandes costos para la iglesia para mitigar un problema ambiental causado por dueños anteriores.

Si bien no es totalmente completo, un estudio de Fase I, entre otras cosas, incluirá perforaciones en el suelo y una revisión de los niveles freáticos debajo de la superficie. No llevar a cabo un estudio de este tipo podría resultar extremadamente costoso a largo plazo. Una vez más, la mayoría de los prestamistas comerciales no le van a ofrecer a la iglesia la opción, simplemente requerirán un estudio ambiental de la Fase I. Los costos de tal estudio variarán enormemente, pero una iglesia debería pagar un mínimo de alrededor de \$500 hasta un máximo de varios miles de dólares, dependiendo del tamaño proyectado de la instalación que se construirá.

Agencia de Protección Ambiental

Si el sitio de construcción previsto ha sido utilizado anteriormente como una estación de servicio o para el almacenamiento de gas, una instalación de tratamiento de madera o por una variedad de otras razones, la Agencia de Protección Ambiental (EPA, por sus siglas en inglés) se asegurará de que el sitio cumpla con ciertos estándares antes de permitir construcción. En general, los problemas de este tipo se señalarán antes de que la iglesia compre la propiedad. Todos los problemas potenciales de esta naturaleza deben investigarse exhaustivamente antes de que la iglesia tome la decisión de comprar la propiedad. A menudo, la limpieza de tales problemas cuesta más que el valor de la propiedad.

Zonas Pantanosas

Otro tema que debe abordarse en la construcción de una nueva instalación es el tema de las zonas pantanosas. Si la nueva construcción impactará de alguna manera en un área pantanosa, se requerirán permisos especiales del Cuerpo de Ingenieros del Ejército de los EE. UU. Este proceso de permisos "404" es engorroso, tardado y, a menudo, un gran problema. Si bien esto es apropiado para proteger nuestro medio ambiente, muchos constructores toman la decisión de cambiar de sitio en lugar de intentar obtener un permiso 404, lo que puede requerir que el constructor reserve otras tierras para reemplazar lo que se está utilizando en el proceso de construcción.

Medidas del Terreno

Si la iglesia está comprando una nueva propiedad o si una encuesta reciente no se ha completado en una propiedad existente, el prestamista generalmente requerirá que se tomen medidas del terreno completo de los bienes raíces. Las medidas son para establecer claramente los límites de la propiedad y garantizar que no haya intrusiones en los límites de los vecinos. También asegura que la iglesia construye dentro de sus propias líneas de propiedad. La iglesia puede esperar pagar tan solo unos 200 dólares por las medidas de hasta mil o más dólares, dependiendo del tamaño de la propiedad y su ubicación.

REUNIÓN CON EL BANQUERO

¿Quién Representa a la Iglesia?

Reunirse con el banquero para discutir un préstamo es a menudo una de las tareas más aterradoras que un ministro jamás haya emprendido. Sin embargo, el pastor no debe estar solo en este esfuerzo. El pastor, el tesorero de la iglesia (el director financiero de la iglesia), y posiblemente incluso otros miembros del comité de finanzas de la iglesia deben reunirse con el banquero para discutir las necesidades de la iglesia. Realmente hay seguridad en los números.

Si todo el comité de finanzas asiste a la reunión, todos escuchan la misma historia del banquero y, por lo tanto, no se deja que sus palabras se confundan a través de una interpretación. Si el banquero habla muy bien del préstamo, todos escuchan ese elogio. Sin embargo, si él plantea preocupaciones, todos también escuchan esas preocupaciones. Si no todos asisten a la reunión con el banquero, la naturaleza humana es solo repetir los puntos altos que el oyente quiere escuchar. La imagen completa a menudo se deja distorsionada.



Punto de Vista del Banquero

La mayoría de los prestatarios potenciales quieren saber de antemano qué es lo que el banquero está buscando cuando se encuentran con un posible prestatario. Sencillo y simple, el banquero querrá asegurarse de que su banco sea reembolsado. No hay duda de que quiere escuchar sobre el proyecto, las proyecciones de crecimiento de la iglesia, tanto numérica como financieramente,

así como la visión de la iglesia para el proyecto. Sin embargo, la principal preocupación del banquero es asegurar que el préstamo otorgado a la iglesia local se pagará de manera oportuna.

Como se mencionó anteriormente, el banquero no quiere tener que considerar la idea de una ejecución hipotecaria en la propiedad de la iglesia. Más bien prefería negar el préstamo que enfrentar una ejecución hipotecaria en el futuro. El problema de relaciones públicas de la ejecución hipotecaria en una iglesia es desastroso.

El comité de finanzas debe hacer todo lo posible para aliviar cualquier temor de posible incumplimiento de la iglesia. Cualquier documento o estado financiero que ayude en ese proceso debe compartirse con el banquero desde el principio. Los representantes de la iglesia no deben esperar a que el banquero solicite dicha información. El plan financiero debe ser presentado por adelantado.

El comité de finanzas nunca debe confiar en que "Dios proveera" al hablar de asuntos financieros con un banquero. Si bien la iglesia sabe que Dios proveera, el banquero necesita evidencia más concreta de que la iglesia tiene la capacidad de actuar y pagar cualquier préstamo que haga el banco. Si la iglesia proporciona información al inicio del proceso para mostrar su plan de desempeño, todas las reuniones subsiguientes con el banquero serán mucho más fáciles.

Cotización vs. Carta de Compromiso

A menudo, escuchará a un compañero ministro u oficial de la iglesia decir que se ha cotizado una tasa del 3.5% o alguna otra tasa de interés baja. Es importante darse cuenta de que una tasa cotizada es solo eso, una tasa que ha sido citada por el funcionario del banco. No está garantizado y es posible que la tarifa cotizada no esté disponible cuando regrese una semana, o incluso un día, más tarde. Para asegurarse de que la tasa que le han cotizado es buena, la tasa debe ser "bloqueada" por el funcionario del banco. Este proceso asegura que el banco realizará el préstamo a la tasa cotizada. Por lo general, para que la tasa se "bloquee", la iglesia debe haber cumplido con todos los requisitos de precalificación. Para proporcionar la confirmación de la tasa de "bloqueo", el banco entregará a la iglesia, previa solicitud, una carta de compromiso. La carta de compromiso, generalmente válida por 30 a 90 días, pone por escrito la disposición del banco a otorgar un préstamo a la iglesia y especifica los términos de dicho préstamo.

Hasta que la iglesia haya "bloqueado" una tasa y tenga una carta de compromiso (si se solicita), la cotización de una tasa de interés no está garantizada y puede cambiarse. En tiempos de aumento de las tasas, un cambio de tan solo un cuarto de punto porcentual en las tasas de interés puede hacer una diferencia de varios cientos de dólares por mes para la iglesia. Por lo tanto, la iglesia debe asegurarse de que la tasa de interés atractiva esté "bloqueada".

La carta de compromiso no solo debe detallar la tasa de interés, sino que también debe establecer los otros términos y condiciones del préstamo. En general, los artículos como evaluaciones, encuestas, estudios ambientales, garantías colaterales, multas por pago anticipado, etc. están establecidos en la carta de compromiso.

COSTOS Y CUOTAS

Es sorprendente ver a las iglesias entrar en una relación de préstamo sin conocer los costos y/o tarifas asociados con el contrato de la hipoteca. Muchas iglesias han llegado a cerrar sin tener ni idea de cuánto les está costando realmente la hipoteca. A menudo, las instituciones financieras citarán una tasa excepcionalmente baja como un "líder", al tiempo que compensan la diferencia al cobrar tarifas exorbitantes o costos de cierre. Los principales costos y tarifas asociados con una hipoteca se indicarán aquí y se realizará una breve discusión de cada uno:

Puntos

En el negocio hipotecario, un punto es igual al uno por ciento del monto financiado. Los "puntos de pago" por adelantado generalmente le brindan una tasa de interés más baja para el resto del préstamo. Por ejemplo, una institución financiera puede cotizarle una tasa del 7% sin puntos o una tasa del 6.5% con 1 punto. En un préstamo de \$500,000 un punto equivaldría al 1 por ciento del préstamo, o \$5,000.

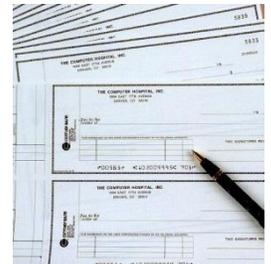
La regla general es que el pago de puntos solo es útil en situaciones de préstamos a largo plazo. El pago anticipado de intereses, otra forma de definir puntos, generalmente no es beneficioso si se trata de una hipoteca de tasa ajustable. Si la iglesia tiene los recursos para pagar puntos por adelantado, es posible que se beneficien de la tarifa reducida a largo plazo que conlleva el pago de puntos. Sin embargo, la iglesia debe estar bien consciente de sus costos de intereses totales antes de entrar en cualquier acuerdo de hipoteca. Los costos de intereses totales incluirían los pagos de intereses amortizados, así como el pago anticipado de intereses a través de puntos.

Cuotas Administrativas

Las instituciones financieras suelen tener un cargo por lo que denominan "comisiones de originación de préstamos". En la actualidad, esos cargos a menudo se denominan "cuotas administrativas". Cualquier organización que otorgue préstamos tendrá costos generales. Esos costos se transfieren a los clientes a través del cargo denominado aranceles administrativos.

Si bien un cargo por cuotas administrativas puede parecer razonable, estos costos pueden aumentar rápidamente. La mayoría de las instituciones financieras cobrarán al menos \$250 en gastos administrativos y el rango aumenta a miles de dólares en un préstamo comercial. No es improbable que se vean cuotas administrativas del 1% al 1.5% en un préstamo de la iglesia.

La iglesia debe ser consciente de que a menudo estos cuotas administrativas pueden ser eximidos por los altos funcionarios del banco. Por lo tanto, siempre es prudente tratar con un funcionario bancario de alto rango que tenga autoridad para renunciar al menos a una parte de estas tarifas tan altas. La mejor manera de eximir estos honorarios administrativos es tener una propuesta alternativa de otro banco en el que los cargos sean más bajos o hayan sido eximidos totalmente.



Se ha dicho que "usted obtiene lo que paga". En el área de las tarifas administrativas, ese adagio puede no ser correcto.

Tarifa del Agente

La afluencia de agentes en el negocio hipotecario ha florecido en la última década. Los agentes ahora están disponibles no solo para ayudarlo a encontrar una hipoteca para la vivienda, sino también para ayudarlo a encontrar una hipoteca para su iglesia. Varias firmas de agentes grandes ahora buscan servir a la comunidad de hipotecas de la iglesia. Básicamente, un agente hipotecario analiza todos los productos disponibles en el mercado y luego, supuestamente, ofrece los mejores productos a la iglesia. Los agentes sostienen que pueden obtener un mejor trato para una iglesia porque tienen mejores contactos, mejores conexiones y saben dónde buscar para encontrar el mejor trato para la iglesia. Por supuesto, por sus servicios, el agente generalmente recibe una comisión de la iglesia por un monto equivalente al 1% al 2% del préstamo.

Una vez más, los agentes sostienen que el costo que la iglesia les paga se ahorra muchas veces por el mejor acuerdo hipotecario que encuentran para la iglesia. En la mayoría de las situaciones, la iglesia no necesita un intermediario para ayudarlos a encontrar un préstamo. En general, las instituciones financieras con las que la iglesia ha tenido tratos en el pasado ofrecerán a la iglesia la mejor tasa. En esas situaciones, el servicio del agente solo agrega costos adicionales a la iglesia.

Hay algunos agentes y firmas muy buenos y de buena reputación en el mercado hipotecario de la iglesia. Sin embargo, como se indicó anteriormente, generalmente la iglesia local no necesitará los servicios de un agente para obtener una buena tasa de su institución financiera local.

Tarifa del Abogado/Seguro del Título

Sin lugar a dudas, la iglesia debe querer asegurarse de que todos los documentos estén correctamente preparados, ejecutados y archivados en los registros públicos. Si no, entonces podrían surgir una multitud de problemas en el futuro. Por lo tanto, los servicios de un abogado serán necesarios para garantizar que todo se haga correctamente para perfeccionar un derecho de retención mediante la presentación de los documentos legales correspondientes. En general, la compañía hipotecaria y la iglesia tendrán representación legal. Uno o ambos abogados también pueden ser representantes de una compañía de títulos.

El seguro de título (póliza del prestamista) le asegura a la compañía hipotecaria que la iglesia/prestatario tiene un título claro sobre la propiedad y que no hay gravámenes superiores a los que se están presentando actualmente. Si bien el seguro de título básicamente protege a la compañía hipotecaria, es un gasto que se carga al prestatario.

La póliza de seguro de título promedio en propiedad de la iglesia costará aproximadamente entre \$1,500 y \$2,500. Además, los honorarios del abogado del prestatario pueden agregar otros \$250 a \$800 a los costos.

Tarifas de Registro/Prepago de Impuesto

Una vez que todos los documentos están preparados, deben archivarse en la oficina del gobierno local designada para registrar dichos instrumentos. Las tarifas de presentación, o "tarifas de transferencia" en una propiedad nueva, pueden ser sustanciales en algunas jurisdicciones, y van desde los miles de dólares. Además, si la propiedad no está desarrollada y no puede reservarse como exenta de impuestos según la ley estatal, es posible que la iglesia también tenga que dar un prepago de impuestos. Esto es básicamente un pago anticipado de los impuestos adeudados sobre bienes inmuebles.

El Manual del Tesorero de la Iglesia y el Manual de la Iglesia como Contribuyente, ambos disponibles en el sitio web de la Junta de Beneficios, se detallan en una discusión sobre la exención del impuesto a la propiedad. Antes de adquirir una propiedad nueva o de registrar una hipoteca, un representante de la iglesia debe hacer una consulta sobre las tarifas de registro y los costos de estampillas de impuestos. Es mucho mejor estar preparado para estos costos que descubrir demasiado tarde en el proceso.

Costo del Seguro

Ninguna compañía hipotecaria proporcionará fondos para una instalación que no incluya a la compañía hipotecaria como el beneficiario de la pérdida del préstamo. Básicamente, se requerirá que la iglesia proporcione prueba de seguro antes de que se liberen los fondos del préstamo. Además, esa prueba de seguro deberá reflejar que la nueva compañía hipotecaria figura como el acreedor hipotecario en la póliza. Esto asegura a la compañía hipotecaria que se les pagará en caso de un daño catastrófico a la propiedad.

A menudo, la compañía hipotecaria exigirá que se pague al menos la prima del seguro de un año al momento del cierre. Cada vez es más frecuente que las compañías hipotecarias requieran que la prima del seguro por varios años, a veces hasta tres años, se pague por adelantado al momento del cierre. Nuevamente, dependiendo de la ubicación, el tamaño y el costo de la construcción, los costos de prepago del seguro ascenderán a miles de dólares.

Al considerar el seguro, una iglesia local puede estar limitada en lo que las compañías escribirán una política sobre la propiedad de la iglesia. Hay varias compañías de seguros grandes y de buena reputación que brindan cobertura. Sin embargo, un agente local también puede proporcionar cobertura a través de uno de sus suscriptores. Al obtener cobertura, la iglesia solo debe considerar una póliza que proporcione valor de reemplazo de las estructuras. Por ejemplo, si tiene un préstamo de \$500,000 y una póliza de seguro de \$500,000, la compañía hipotecaria está cubierta en caso de una pérdida. Sin embargo, si el costo de reemplazo, debido a la inflación u otros factores, es ahora de \$750,000, la iglesia no tiene cobertura suficiente para reconstruir las instalaciones. La compañía hipotecaria está pagada, pero la iglesia no tiene a dónde acudir. Por lo tanto, la cobertura de costo de reemplazo es esencial.

Como nota al margen de este tema, la iglesia también debe tener un seguro adicional para proporcionar cobertura para instrumentos musicales y otro tipo de equipo que pertenezca a aquellos que asisten a la iglesia local pero que se dejan regularmente en la iglesia. El seguro regular contra incendios y accidentes normalmente no cubre dichos artículos personales a menos

que se mencione específicamente en un anexo o anexo a la póliza. La cobertura adicional no es costosa en comparación con la tranquilidad que proporciona el liderazgo de la iglesia.

Pena de Prepago

Una multa por pago anticipado es algo que con frecuencia aprende demasiado tarde en el proceso. A medida que las tasas de interés bajan, muchas iglesias consideraron la posibilidad de refinanciar. Sin embargo, a menudo descubrieron que sus documentos hipotecarios actuales tienen una cláusula de prepago, que exige que la iglesia pague miles de dólares para pagar la hipoteca. Los bancos a menudo no están dispuestos a renunciar a la multa por pago anticipado, especialmente si está refinanciando en otro lugar.

Para adaptarse al mercado de la iglesia, algunos bancos ahora ofrecen una cláusula de multa por pago anticipado bifurcada: se aplica una multa por pago anticipado si la iglesia se refinancia, pero la multa no se aplica si el pago anticipado proviene de los ingresos generados por la iglesia. Estas disposiciones son beneficiosas para las iglesias que desean pagar su préstamo rápidamente y han establecido un programa de administración para ese propósito.

Antes de firmar los documentos del préstamo, el liderazgo de la iglesia debe ser consciente de cualquier multa por pago anticipado. Mientras solicita el préstamo, es posible que la iglesia no tenga la intención de pagar el préstamo antes de tiempo, aún así es prudente comprender qué tipo de costos involucraría si tuviera la oportunidad de pagar el préstamo antes de tiempo o si era necesario refinanciarlo.

IGLESIA DE DIOS – CUESTIONES ESPECÍFICAS

Si bien la mayoría de este manual cubre temas aplicables a todas las iglesias que buscan pedir dinero prestado o ampliar sus instalaciones, hay algunos asuntos que son específicos de la denominación de la Iglesia de Dios. Lo siguiente es una discusión de algunos de esos temas específicos:

Garantía de Escritura

Las Minutas de la Asamblea General en S55 y S59 requieren que cualquier propiedad real que sea propiedad de una iglesia deba titularse o mantenerse en lo que comúnmente se denomina "Escritura de garantía de la Iglesia de Dios". Esta escritura requiere cierto lenguaje que básicamente establece que la propiedad de iglesia local se mantiene en fideicomiso para la Iglesia de Dios, Cleveland, Tennessee. Por lo tanto, si una iglesia local trata de abandonar la denominación o tomar medidas contrarias a la política de la denominación, la propiedad real y personal de la iglesia permanece en la Iglesia de Dios. Si se sigue las *Minutas*, ningún banco debe hacer un préstamo a una congregación de la Iglesia de Dios sin que la propiedad esté en una "Escritura de garantía de la Iglesia de Dios". Por lo tanto, si el lenguaje de la escritura de la garantía no es correcto, el banco o la institución financiera pueden requerir una escritura de renuncia o alguna otra acción correctiva para asegurar que una "Escritura de garantía de la Iglesia de Dios" esté vigente en una propiedad de la iglesia antes de que se proporcione el financiamiento de una hipoteca de la iglesia.

El lenguaje de "confianza" en la "Escritura de garantía de la Iglesia de Dios", a menudo denominado lenguaje "inversor", causa cierta preocupación entre los banqueros. Los banqueros a menudo requieren que los acuerdos de suscripción o garantía de la oficina estatal/regional y/o la oficina internacional de la iglesia ayuden a aliviar algunas de sus preocupaciones.

Garantía/Suscripción por el Consejo Estatal o Regional

La garantía principal de cualquier préstamo de la iglesia es la propiedad real en sí. Sin embargo, un banco o institución financiera puede solicitar que la oficina estatal o regional sirva como garantía secundaria. Esa garantía es obtenida por el consejo estatal/regional que firma un acuerdo de suscripción o garantía. Cuando un consejo estatal suscribe un préstamo a cualquier institución financiera, debe ser consciente de las implicaciones de dar ese paso. El certificado de suscripción establece que el consejo estatal realizará los pagos del préstamo si la iglesia no puede o no está dispuesta a hacerlo. Además, en caso de incumplimiento por parte de una iglesia y la posterior venta de la propiedad en la ejecución hipotecaria, el acuerdo de garantía o garantía garantiza al prestamista que el consejo de estado compensará cualquier deficiencia entre lo que la venta de la ejecución hipotecaria trajo y lo que se debe en la hipoteca.

Si bien la mayoría de los bancos exigen dicha suscripción al consejo estatal/regional, ese organismo debe ser muy cauteloso antes de aceptar suscribir todos los préstamos que se les otorguen. Muchos estados y regiones muestran decenas de millones de dólares suscritos por ese organismo con cantidades muy pequeñas de activos disponibles. Si bien es posible que no prevalezcan, parece factible que se pueda argumentar que un consejo estatal/regional cometió fraude al firmar un acuerdo de suscripción cuando su suscripción anterior excedía en gran medida sus activos. Nuevamente, los consejos estatales/regionales deben ejercer extrema precaución en los préstamos de suscripción. Las pautas generales de suscripción para las oficinas estatales se proporcionan más adelante en este manual.

Suscripción del Comité/Consejo Ejecutivo

En ciertas situaciones, que involucran principalmente préstamos grandes, un banco o institución financiera puede requerir que la suscripción se obtenga de las Oficinas Internacionales de la Iglesia de Dios a través de la acción del Comité/Consejo Ejecutivo. El banco también puede exigir la suscripción del Comité/Consejo Ejecutivo si el préstamo es para una iglesia en un estado de misión o un estado de misión limítrofe, o el préstamo es para un departamento de la iglesia internacional. Cabe señalar que la suscripción del Comité/Consejo Ejecutivo es adicional a un gravamen sobre los bienes inmuebles y la suscripción por parte del estado o la oficina regional, básicamente proporcionando al banco una tercera vía de cobro. *(NOTA: Durante varios años, ha habido una moratoria sobre los nuevos acuerdos de garantía por parte de las oficinas internacionales y estatales, excepto en casos de extrema emergencia).*

Resolución de la iglesia local

Las Minutas de la Asamblea General de la Iglesia de Dios, en S55, párrafo V(3)(A), requiere que la iglesia local convoque a una conferencia regular o especial con la congregación antes de que la iglesia pueda "pedir dinero prestado y prometer dichos bienes para el reembolso del mismo".

La aprobación para tal acción debe ser por dos tercios de los “miembros” presentes y votantes. Una resolución certificada de esa reunión debe ser una parte del archivo antes de que la iglesia local se acerque a un banco, con sinceridad, para pedir dinero prestado. Este requisito de las *Minutas* le asegura al banco que la iglesia ha tomado medidas para obtener financiamiento y que esa es una decisión de la iglesia.



Es importante que el pastor local reciba el permiso apropiado del obispo administrativo de su estado/región para tener una conferencia de este tipo y que se dé un aviso adecuado de la conferencia a los miembros de la iglesia local. Si el pastor no sigue el procedimiento claramente establecido en las *Minutas*, la conferencia podría luego ser invalidada.

CONDICIONES DEL PRÉSTAMO

Anteriormente en este manual, se habla mucho sobre las tasas ajustables y sus riesgos. Esos argumentos no serán rehechos aquí. Basta con decir que, en general, las hipotecas eclesiásticas se dividen en tres categorías diferentes: préstamos de interés solamente (que se analizarán más adelante en préstamos de construcción), préstamos de tasa ajustable, incluidos préstamos a corto plazo con tasa de interés fija con un pago global vencido en un cierto número de años, y préstamos a tasa fija o permanente. Independientemente del tipo de préstamo, los préstamos generalmente se amortizan durante un período de 20 o 25 años, o incluso más de 30 años. Por lo tanto, los pagos parecen que usted pagará la misma cantidad cada mes durante ese período. Por supuesto, si la tasa hipotecaria es ajustable, el pago se reajustará cada vez que cambie el índice subyacente (Prima o Libor).

Como se señaló anteriormente, las antiguas hipotecas de tasa fija a 20 años eran los instrumentos más superiores disponibles para proporcionar fondos a una iglesia, y para reducir los riesgos asociados con el dinero prestado por la iglesia. Sin embargo, las hipotecas comerciales de tasa fija a 20-30 años son casi imposibles de encontrar ahora. Con cualquier otra opción, una iglesia asume una tremenda volatilidad en el mercado, especialmente un producto de tasa ajustable a corto plazo.

Financiación de la Construcción

Obtener financiamiento para una estructura completa es simple en comparación con las alegrías de financiar nuevas construcciones. Muchas iglesias solo buscan financiamiento cuando están listas para entrar en un proceso de construcción. Si bien se aplican todas las reglas generales mencionadas anteriormente, también existen algunas reglas adicionales que se aplican al financiamiento de la construcción. Algunos de esos problemas serán vistos aquí.



La mayor diferencia entre la financiación permanente y la financiación de la construcción es que la financiación de la construcción es como disparar a un blanco móvil. Por ejemplo, la iglesia quiere construir un edificio de \$500,000 y busca financiamiento para la construcción de tal edificio. Sin embargo, cuando el

arquitecto y el constructor terminan con los planos, los costos han aumentado a \$650,000. Luego, cuando el edificio esté terminado y la iglesia haga cambios adicionales a los planes para satisfacer sus gustos, los costos aumentarán a \$750,000. Si bien este ejemplo puede ser una exageración, surgen situaciones similares casi semanalmente. Con la esperanza de reducir la probabilidad de que esto ocurra, este manual abordará los problemas que deben ser monitoreados de cerca en el proceso de construcción.

Préstamos de Construcción del Interés Solamente

La mayoría de los préstamos para la construcción se establecen únicamente como intereses. Bajo este procedimiento, la iglesia paga intereses solo en las cantidades recibidas y no en el monto total que se espera pedir prestado para la construcción. Así, por ejemplo, una iglesia planea pedir prestados \$500,000 para la construcción y suscriben un préstamo de construcción del interés solamente. El primer retiro de los fondos del préstamo es de \$50,000 para la preparación del sitio y el trabajo de cimentación. Después de recibir la primera cantidad de \$50,000, la iglesia solo tiene que pagar intereses sobre los \$50,000, y no la cantidad total que se espera pedir prestada. Por supuesto, como los montos adicionales se deducen, la disposición de solo intereses se aplica a esos ingresos.

La función de préstamo de construcción de interés solamente permite a la iglesia acumular ingresos a través de una campaña de mayordomía u otros medios, mientras que también comienza el proceso de construcción. Si la campaña de mayordomía es exitosa, es de esperar que la iglesia pueda usar algunos de sus propios fondos para la construcción, reduciendo así la cantidad que se debe pedir prestada.

Concepto de "Cierre de Una Vez"

Hasta los últimos años, la mayoría de las instituciones financieras exigían que una iglesia obtuviera un préstamo para la construcción de la nueva construcción y una vez que la construcción estaba completa y se emitía un certificado de ocupación, la iglesia tenía que obtener un préstamo permanente. Tal proceso requirió que la iglesia pasara por dos gastos de cierres separados, incurriendo en costos adicionales cada vez.

El concepto de "cierre de una vez" ahora se ha vuelto más aceptable en situaciones como esta. Bajo este concepto, la iglesia puede asegurar su tasa a largo plazo al mismo tiempo que obtiene el préstamo para la construcción. Al seguir este patrón, la iglesia ahorra en los costos de cierre, ya que solo hay un cierre y, en segundo lugar, la iglesia sabe cuáles serán sus costos de financiamiento permanente en el frente. La iglesia limita su riesgo al bloquear el financiamiento a largo plazo por adelantado, en lugar de permitir que las tasas de mercado posiblemente aumenten durante el proceso de construcción.

El programa de "cierre de una vez" generalmente es beneficioso para la iglesia en todas las situaciones. Sin embargo, la iglesia debe ser consciente de que el período de construcción, aunque se realicen pagos de solo intereses, cuenta para el calendario de amortización del préstamo. Por ejemplo, si el cronograma de amortización es de 20 años y el período de construcción es de 12 meses, el préstamo será de solo interés durante 12 meses y luego el financiamiento permanente se amortizará durante los 19 años restantes. En otras palabras, la

iglesia generalmente no obtiene un nuevo programa de amortización de 20 años una vez que se completa la construcción bajo un programa de "cierre de una vez".

Permisos y Zonificación

Cualquier ministro que haya dirigido un proyecto de construcción de una iglesia estará de acuerdo en que los permisos y los problemas de zonificación son generalmente los más difíciles. Algunos municipios parecen levantar todas las barreras posibles para impedir que una iglesia construya en su ciudad. Las leyes de zonificación se utilizan generalmente para este propósito.

Antes de que comience la construcción y antes de que se gaste dinero en la planificación de la construcción (o la remodelación de un edificio existente), los oficiales de la iglesia deben comunicarse con la junta local de zonificación para determinar si la propiedad se puede usar para una instalación de la iglesia según la zonificación actual. De lo contrario, los cambios de zonificación deben obtenerse antes de que los fondos se gasten en planificación o construcción.

Muchos funcionarios de la iglesia asumen que si están en el "Cinturón de la Biblia" no habrá problemas con respecto a la re-zonificación de propiedades para el uso de una iglesia. A menudo se sorprenden al descubrir que la oposición a ellos puede surgir de la noche a la mañana. Para cualquier cambio en la zonificación, se debe dar aviso público, generalmente colocando un letrero en la propiedad y proporcionando algún tipo de aviso en un periódico local. Toda persona en la comunidad que tenga algún tipo de disputa con su iglesia está sujeta a presentar una objeción. A menudo, incluso los funcionarios de planificación de la ciudad se opondrán por una razón u otra.

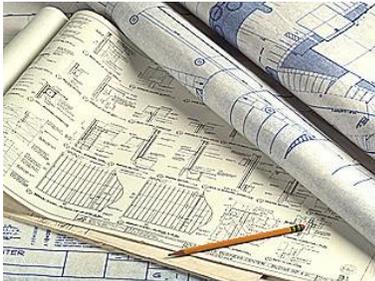
En caso de que la propiedad deba ser zonificada, un grupo de oficiales de la iglesia debe programar una reunión con el oficial de planificación local para discutir el proceso. Hacer un amigo de este funcionario público antes de que se dé aviso al público en general puede ser vital para asegurar la nueva zonificación. Si puede convencer al profesional de zonificación de la necesidad de cambiar la zona de la propiedad, él o ella puede convertirse en un gran aliado para tratar con otros miembros de la comunidad que quieran detener el proyecto de expansión de la iglesia por razones personales.

En algunas situaciones, es posible que no se necesiten los servicios de un abogado para ayudar en el esfuerzo de cambio de zona. Sin embargo, si surge alguna oposición a la solicitud, la iglesia debe obtener un abogado que tenga conocimiento sobre las disputas de zonificación. Además, la iglesia debe ser consciente de que las juntas o comisiones de zonificación tienen una reputación de moverse lentamente. Puede llevar seis meses o más resolver una disputa de zonificación simple, y varios años resolver una disputa prolongada y complicada. Una larga disputa no solo le cuesta a la iglesia los costos legales, sino que retrasa el proyecto y puede aumentar el costo del proyecto en general. Algunas iglesias han gastado más de \$400,000 solo para combatir disputas de zonificación.

En cuanto a los permisos, a menudo el contratista general asumirá la responsabilidad de obtener los permisos de construcción adecuados. Esto libera a la iglesia de esa responsabilidad y también permite que alguien que esté más familiarizado con el proceso obtenga los permisos necesarios. Sin embargo, debe indicarse claramente en el acuerdo contractual con el contratista quién es el responsable de obtener dichos permisos. La iglesia nunca debe asumir que los permisos han sido

obtenidos por el contratista si no se establece específicamente en el contrato. Los permisos apropiados son críticos antes de que las instituciones financieras provean retiros de fondos de construcción. Como nota final, la mayoría de las jurisdicciones requieren que se coloquen los permisos correspondientes en el sitio durante la construcción, generalmente en la oficina del contratista.

Planos y Especificaciones



Los planos y especificaciones son lo que el contratista y los subcontratistas usarán para construir o restaurar el edificio de la iglesia. Los planos y especificaciones son dibujados por arquitectos e ingenieros. El arquitecto e ingenieros pueden ser contratados por separado del contratista general o pueden ser provistos en el acuerdo general con el contratista general.

No importa cómo se crean los planes y las especificaciones, los documentos contractuales deben establecer claramente que son propiedad de la iglesia una vez que se completan y/o se pagan. La razón de esta sugerencia es tan obvia que a menudo se la ignora. Si surgiera un conflicto entre la iglesia y el contratista durante la construcción, la iglesia necesitará los planos y especificaciones para pasar al contratista de reemplazo. Si la iglesia no es propietaria de los planos y especificaciones, el contratista, al ser despedido, puede llevar esos documentos con él cuando salga del sitio de construcción. Si eso ocurre, la iglesia tendrá que pagar los costos de crear nuevos planes y especificaciones para el edificio, incurriendo en costos adicionales.

También es importante que la iglesia tenga derecho a cualquier producto de trabajo para la creación de los planos y especificaciones del arquitecto e ingeniero. Una vez más, puede surgir una controversia entre la iglesia y los profesionales. La iglesia debe tener la seguridad de que obtendrán lo que hayan pagado. Como ejemplo, si la iglesia ha pagado la mitad de los honorarios del arquitecto cuando surge el conflicto, deben tener derecho a obtener los dibujos, esquemas, etc. que haya creado desde el momento en que fue rescindido. En algunas situaciones limitadas, los arquitectos, ingenieros y contratistas utilizarán los contratos que les dan derecho a conservar documentos, como los planes y especificaciones que no se completan en caso de que se rescindan. La iglesia debe asegurarse de que obtienen lo que han pagado y tienen derecho a recibir.

La mayoría de las instituciones financieras solicitarán revisar los planos y especificaciones antes de adelantar el dinero de la construcción a la iglesia. Además, si la iglesia está utilizando una tasación "como se construyó", el tasador deberá revisar los planes y especificaciones antes de ofrecer su tasación.

Una regla fundamental de la construcción es tener los planos y especificaciones completos antes de que comience la construcción. Si bien esa declaración suena obvia, muchos proyectos de construcción comienzan antes de que se completen los planos y las especificaciones. Es fundamental saber qué se supone que debe obtener por el precio acordado. Si no tiene tal conocimiento, todo se convierte en una "orden de cambio", lo cual es costoso y se analizará en detalle más adelante.

Si es posible, cualquier modificación importante a los planos o especificaciones debe hacerse antes de que comience la construcción. El simple hecho de mover una pared puede parecer un ajuste menor, pero puede tener un gran impacto en el diseño del edificio. Esos cambios de tipo estructural son mucho más fáciles y más rentables de realizar antes de que comience la construcción que después.

Es fundamental que el comité de construcción de la iglesia trabaje en estrecha colaboración con el arquitecto e ingenieros para obtener el edificio que desean. Si no se supervisa de cerca, la iglesia puede terminar con un edificio que el arquitecto desea pero no satisface las necesidades funcionales de la iglesia. El comité de construcción es un reflejo de la iglesia y debe indicar claramente los deseos de la iglesia, así como las restricciones presupuestarias en las que la iglesia está trabajando. Ciertamente, no hay daño en decirle al arquitecto o ingeniero que la iglesia no puede pagar lo que él o ella ha propuesto. Nuevamente, es mucho mejor plantear estas objeciones en el frente que esperar hasta que el proyecto esté en marcha y darse cuenta de que no puede pagar lo que el arquitecto ha propuesto. En ese momento, las órdenes de cambio pueden ser tan costosas como proceder con los planes tal como están redactados.

Los planos y especificaciones, y sus documentos asociados, son la hoja de ruta para su proyecto de construcción. No comience el viaje de la construcción hasta que esté completamente cómodo de saber lo que va a construir, de saber cuánto va a costar y de cómo lo va a pagar.

Fechas de Pagos

Hay documentos asociados a los planos y especificaciones que básicamente muestran una línea de tiempo para el proyecto de construcción. La gráfica de la línea de tiempo generalmente se conoce como la "ruta crítica". La mayoría de los contratistas tendrán la ruta crítica publicada dentro de su tráila de construcción para que de un vistazo puedan determinar si están al día con el proyecto de construcción.

Al seguir el camino crítico, el contratista puede proporcionar una estimación cercana de la necesidad de financiamiento del proyecto. Si bien puede ser simplista para algunos, es importante repasar el mecanismo de financiamiento de un proyecto de construcción. En primer lugar, no pague por un proyecto por adelantado. En segundo lugar, no espere hasta que se complete todo el trabajo para pagar un gran proyecto de construcción. El pago se realiza mediante la presentación de la solicitud de pagos, o en otras palabras, a medida que avanza el proyecto.

Por ejemplo, suponga que el proyecto total tiene un costo estimado de un millón y demora 12 meses en completarse. La primera solicitud de pago probablemente será pagar los costos del arquitecto e ingeniero. La segunda solicitud puede ser pagar por la preparación del sitio. La tercera solicitud de pago puede ser para pagar el trabajo de la fundación. La siguiente solicitud puede ser pagar el acero y así sucesivamente. Al recibir cada solicitud de pago, la iglesia utilizará los fondos del préstamo o el dinero recaudado a través de una campaña de mayordomía de capital para cumplir con la obligación. Una vez más, dicho de manera simple, el sistema es un proceso de "pago por paso".

Es importante que la iglesia sepa de antemano un cronograma de pagos proyectado. Esto permite que la iglesia calcule mejor sus costos de construcción de solo interés durante el período en que

el edificio se está contruyendo o remodelando. La iglesia también debe establecer un proceso de revisión de la solicitud de pagos, tal vez hasta el punto de contratar a un profesional independiente imparcial para revisar la solicitud antes de que se realice el pago. Si bien la solicitud de pagos generalmente excederá la progresión obvia del edificio, esa proporción nunca debe estar demasiado lejos de la línea. Por ejemplo, si es obvio que solo el 20% del trabajo se ha completado o según los materiales en el sitio, la iglesia no debe pagar una solicitud de pago que certifique que el 70% del trabajo se ha completado. Tal es la receta para el desastre si tiene un contratista sin escrúpulos.

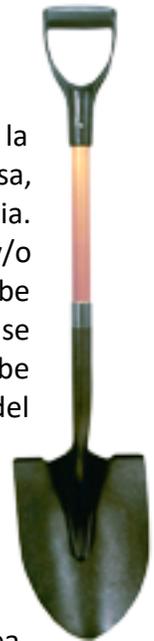
Lo más sencillo de recordar en las solicitudes de pago es que debe pagar a medida que avanza el edificio y se compran los materiales. También es importante que las solicitudes de pago se hagan a tiempo o que la disputa se presente a tiempo. De lo contrario, lo más probable es que el contrato de construcción prevea multas sustanciales si los pagos no son puntuales.

Contratos con los Profesionales de Construcción

Es imperativo que la iglesia tenga contratos con los profesionales involucrados en la construcción o remodelación de la propiedad de la iglesia. En nuestra sociedad litigiosa, un simple acuerdo de apretón de manos ya no es seguro ni recomendable para la iglesia. La iglesia debe tener un contrato por escrito con el contratista y los ingenieros y/o arquitectos si son contratados por separado del contratista general. El contrato debe indicar al menos lo básico: qué trabajo se espera, un marco de tiempo para que se complete el trabajo y los costos del proyecto proyectado. Nuevamente, el contrato debe estar vigente antes de que comience el trabajo, no seis semanas o seis meses después del proyecto.

Obtener asistencia legal para firmar un contrato de este tipo le ahorrará a la iglesia incontables dólares por demandar a un contratista para hacer cumplir un contrato mal redactado o ambiguo más adelante en el proceso. Además de la disposición básica del contrato, el contrato también debe incluir un lugar para la resolución de disputas (ya sea una disposición de arbitraje o una jurisdicción judicial acordada), una disposición que detalle cómo la iglesia puede impugnar las solicitudes de pago, una disposición que le diga a la iglesia por cuánto tiempo tiene que pagar las solicitudes de pago antes de que se venzan con multas, un proceso para implementar órdenes de cambio, aclaraciones sobre quién puede obligar a la iglesia y/o al contratista en las decisiones tomadas durante la construcción, y el papel del representante del propietario en el sitio de la construcción (un tema que será discutido en detalle más adelante).

El contrato también debe indicar qué parte es responsable de obtener los permisos y licencias requeridos para la construcción, así como qué parte es responsable de garantizar que se emita un "permiso de ocupación" al finalizar. El contrato siempre debe vincular al contratista con el sitio de trabajo hasta que se completen todas las tareas finales y se emita un "certificado de ocupación" o un "permiso de ocupación". El contrato también debe estipular específicamente que el contratista no recibirá su pago final o "retención", hasta que se completen los elementos de la lista de trabajo y se expida el certificado de ocupación. En un apuro por ingresar a una nueva instalación, algunas iglesias han hecho el pago final al contratista, solo para descubrir que las autoridades locales no emitirían un permiso de ocupación hasta que se hicieran ciertos cambios en el edificio. El contratista debe garantizarle un edificio que cumpla con todos los códigos y



regulaciones aplicables para su jurisdicción. Hasta que el edificio cumpla con esas regulaciones, no ha cumplido con el contrato.

Dependiendo de su jurisdicción, puede haber muchas otras disposiciones que deben incluirse en su contrato con los profesionales de su construcción. Busque el consejo de un abogado que se especialice en asuntos de construcción para asistirlo en las etapas iniciales. Los pasos preventivos desde el principio evitarán muchos desacuerdos y dolores de cabeza más adelante en el proceso.

Representante del Propietario

Para un proyecto de construcción de cualquier magnitud, es imperativo que el propietario (o la iglesia) tenga un representante en el sitio. Esta persona, también llamada "representante del propietario" o "empleado de la obra", no tiene que estar en el sitio de la construcción constantemente. Él o ella puede visitar el sitio periódicamente para verificar el progreso del trabajo y para asegurarse de que el trabajo y los materiales que se están pagando realmente estén allí.

Los empleados de la obra son generalmente conocedores de la construcción e incluso pueden ser profesionales de construcción. Los constructores y contratistas jubilados son excelentes empleados de las obras. El representante de este propietario puede recibir tanta o poca autoridad como de los oficiales de la iglesia según se le otorgue. Principalmente, el representante del propietario debe ser los ojos y oídos de la iglesia en el sitio de construcción. Él o ella debe documentar e informar a la iglesia cualquier problema, error o cambio potencial que deba ser tratado por los oficiales de la iglesia.

Si la iglesia no tiene un representante en el sitio, la iglesia tendrá que depender únicamente de las representaciones hechas por el contratista. Por lo tanto, los costos de tener un empleado de las obras palidecen en comparación con lo que puede surgir sin que la iglesia tenga su propio supervisor en el proyecto. Como una guía general, una iglesia debe esperar pagar del 1% al 3% del costo total de construcción a un empleado de la obra. Los costos dependerán de cuánto tiempo pase el empleado en el sitio y qué tipo de autoridad se le otorga. Un empleado conciente de la obra generalmente salvará a la iglesia muchas veces de su salario.

Ciertamente, no hay intención de alegar que todos los contratistas son deshonestos y quieren drenar a la iglesia de sus recursos. Si bien siempre hay algunos actores malos, en general encontrará que la mayoría de los contratistas son confiables y de puede depender de ellos. Sin embargo, debe comprender que los contratistas deben proteger sus intereses personales. Tener un empleado de las obras en el lugar proporciona a alguien para proteger el interés personal de la iglesia y alguien para mantener al contratista honesto y responsable.

Diseño y Construcción

Como se mencionó anteriormente, algunos contratistas tienen la capacidad de proporcionar todo bajo un solo contrato: diseño, ingeniería y construcción. Hay tanto ventajas como desventajas en este tipo de enfoque. Bajo el enfoque de diseño/construcción, el contratista general, utilizando su personal de arquitectura interno, diseña el edificio y luego lo construye. En este enfoque de "cuna a la tumba", todo el proyecto está bajo la dirección del contratista. Si bien el contratista puede tener subcontratistas en el sitio para ayudar en el proyecto, la iglesia solo

busca al contratista para su desempeño. Todos los subcontratistas son responsabilidad del contratista general.

Bajo un enfoque de diseño/construcción, la iglesia solo tiene que tratar con el contratista general y no tiene que preocuparse por obtener ofertas separadas en cada fase del proyecto. Además, el contratista de diseño/construcción puede proporcionar un precio fijo para la construcción del edificio una vez que la iglesia haya aprobado el diseño. Por supuesto, el precio fijo siempre está sujeto a cambios si el propietario/iglesia realiza cambios en el diseño original.

La iglesia puede estar en desventaja en una situación de diseño/construcción si no han comprado los costos de construcción. Si bien tiene un contratista general para supervisar todo el trabajo, la iglesia puede ahorrar dinero al tener que licitar cada fase de la construcción. Tener varios oferentes haciendo ofertas en el contrato de acero o en el contrato de HVAC (o en cualquier otra fase del trabajo) puede reducir los costos de toda la construcción. Alternativamente, los costos podrían ser mayores.

Algunas iglesias han tenido grandes experiencias al usar arreglos de diseño/construcción, mientras que probablemente una cantidad igual pagó demasiado al usarlos. Tampoco existe una regla establecida de que un contrato de diseño/construcción ahorrará dinero a la iglesia en un trabajo que se ofrece al mejor postor.

Si una iglesia está considerando un acuerdo de diseño/construcción, el comité de construcción debe hablar con varios diseñadores/construtores antes de decidirse por uno. Todas las referencias deben ser revisadas cuidadosamente también. Básicamente, el contrato de diseño/construcción debe ser otorgado al contratista para que la iglesia considere que puede construir el edificio, al contrato con el que se sientan cómodos y al contratista que puede proporcionarles el mejor precio. Todos esos factores son igualmente importantes.

Exceso de Gastos

Con demasiada frecuencia, las iglesias llegan al final de su proyecto de construcción solo para darse cuenta de que se han quedado sin dinero para completarlas. ¿Que pasó? ¿Fue la planificación tan defectuosa que no "contaron los costos"? Por lo general, la respuesta se reduce a un problema: gastos inesperados u "órdenes de cambio". Una orden de cambio es una modificación del diseño original que generalmente solicita el propietario/Iglesia. Para lograr el cambio solicitado, el contratista completa un formulario de solicitud de orden de cambio y solicita a los oficiales de la iglesia que lo aprueben. Al firmar la solicitud de orden de cambio, la iglesia está obligada a pagar los costos adicionales asociados con la orden de cambio. En situaciones limitadas, una solicitud de orden de cambio puede ahorrar dinero. Sin embargo, en la mayoría de las situaciones, la orden de cambio le costará dinero adicional a la iglesia, muchas veces significativamente más de lo esperado.

Mientras que en algunas situaciones puede ser imposible determinar el costo exacto de un cambio solicitado hasta que esto se logre, la iglesia debe esforzarse por conocer los costos por adelantado e incluso incluir el costo del cambio en el formulario de solicitud de orden de cambio, antes de que se apruebe la orden de cambio. Si no, los costos de construcción pueden elevarse sin ningún conocimiento real de los mismos en nombre de la iglesia. Muchas veces, para

continuar el progreso del trabajo, el contratista sugerirá que la iglesia firme la solicitud de orden de cambio y el "costo se calculará más adelante". La iglesia nunca debe permitir que eso ocurra.

Las contingencias a menudo están integradas en el costo proyectado del contratista para cubrir los sobrecostos de órdenes de cambio o problemas inesperados. Para obtener el trabajo, la mayoría de los contratistas pujarán por un trabajo con la menor contingencia posible, ya que un monto mayor de contingencia aumentaría su oferta general. Por lo tanto, algunos cambios simples pueden agotar el monto de la reserva para contingencias.

La mayoría de las revistas de construcción acordarán que los costos excesivos generalmente superarán el 10% en un proyecto de más de un millón. Usando esa suposición, un proyecto de un millón esperado en realidad podría terminar costándole a la iglesia \$1,100,000, un costo sustancial excedido para el presupuesto de cualquier iglesia. Además, la mayoría de los contratistas solo incluirán una reserva de contingencia de 1% a 3% en su oferta. En un proyecto de un millón, la reserva de contingencia puede ser de \$10,000 a \$30,000, cantidades que se pueden engullir con los cambios más pequeños.

Para mantener bajo control el exceso de gastos, la iglesia debe hacer al menos lo siguiente:

- Revise los planos y especificaciones cuidadosamente antes de proceder con la construcción. Si bien algunos cambios pueden ser inevitables, todos los cambios que se pueden hacer antes de que se inicie la construcción serán menos costosos en general que los que se realizan en el medio de la construcción.
- Las solicitudes de orden de cambio deben tener un precio antes de que la iglesia se comprometa con el cambio. Aunque tener pisos de mármol puede sonar más atractivo que los azulejos, la iglesia debe cuestionar si el costo adicional es un buen uso del dinero de Dios.
- La iglesia debe designar solo una persona (y posiblemente una alternativa si esa persona está fuera de la ciudad) que tiene autoridad para aprobar las órdenes de cambio. En general, esa persona no debe ser el pastor. Si bien la iglesia debe establecer un comité de construcción para revisar y aprobar todos los cambios, solo una persona debe tener autoridad para firmar la solicitud de orden de cambio.
- Toda la información relativa a la orden de cambio debe estar documentada. Si no se documenta, puede surgir una controversia ya que a la iglesia se le facturan los artículos que tal vez no se hayan discutido en su totalidad. Además, una discusión sobre una orden de cambio al inicio del proyecto de construcción puede ser olvidada por todos los interesados 10 o 12 meses después, cuando esa solicitud de orden de cambio haya superado el presupuesto de construcción.

La mayoría de los litigios que surgen de proyectos de construcción involucran costos excesivos o retrasos. Los sencillos pasos enumerados anteriormente pueden evitar gran parte del litigio que involucra sobre gastos.

Retrasos

Como se mencionó anteriormente, el contratista proporcionará a la iglesia una fecha de finalización proyectada antes de que comience el trabajo en el sitio. Muchos factores pueden alterar esa fecha. Lo "Actos de Dios" son normalmente excepciones a la fecha proyectada. Por lo

tanto, por cada día que la lluvia, la nieve o algún otro “acto de Dios” impida que el contratista trabaje, se agrega un día adicional a la fecha de finalización proyectada. Otros factores, como las disputas laborales o la escasez de materiales, también pueden retrasar el proyecto, pero generalmente no se incluyen en la disposición de demora.



Si el contratista por una razón u otra, aparte de la excepción por un "acto de Dios", retrasa la finalización proyectada, puede estar sujeto a pagar los daños liquidados de la iglesia. Por otro lado, si la iglesia no cumple con su parte del contrato, generalmente al demorar el pago, también pueden estar sujetos a daños liquidados. Si se incluyen, todas estas disposiciones se establecerán en el contrato. El abogado de la iglesia debe revisar claramente la disposición de daños liquidados para asegurarse de que satisfaga las necesidades de la iglesia.

También se debe tener en cuenta que las órdenes de cambio pueden incluir días adicionales para la finalización del trabajo contemplado. No sería inusual que las órdenes de cambio agreguen de 20 a 45 días a la fecha de finalización de un contrato.

Es vital que se incluya una fecha de finalización en el contrato con los daños liquidados adeudados si el contratista no completa el proyecto a tiempo. Si no, el contratista puede trabajar en su tiempo libre a medida que aumentan los costos de construcción.

Como otra advertencia, no se deben programar eventos importantes, como un servicio de dedicación, en torno a la fecha de finalización proyectada. Las posibilidades de que el edificio se complete en la fecha proyectada son mínimas. Por lo tanto, los servicios especiales, como los eventos de dedicación, deben programarse bien después de que la congregación haya adorado en las instalaciones nuevas o renovadas por un tiempo y haya resuelto todos los detalles.

Certificado de Ocupación

El certificado de ocupación (o CO), o el permiso de ocupación en algunas jurisdicciones, es el paso final antes de que la iglesia pueda rendir culto en sus instalaciones nuevas o renovadas. El CO es emitido por una entidad gubernamental local, generalmente la división de inspección de edificios del municipio. Si el edificio cumple con todos los códigos y regulaciones de construcción aplicables, el CO se emitirá para el propósito previsto de la instalación.

Por razones de riesgo de incendio, el permiso generalmente proporcionará un límite máximo de ocupación para la instalación y establecerá cualquier otra restricción. Antes de otorgar el permiso, todas las salidas deberán estar debidamente marcadas, los sistemas ignífugos adecuados deberán estar operativos y se realizarán una variedad de otras pruebas para garantizar que las instalaciones sean seguras y habitables para grandes grupos de personas. La accesibilidad para discapacitados también será revisada.

Como se mencionó anteriormente, es imperativo que el contratista general no sea liberado del trabajo y finalmente se le pague hasta que se otorgue el certificado de ocupación. El contratista se ha comprometido a construirle un edificio que sea habitable y utilizable para los propósitos de la iglesia. Si el inspector de edificios no puede otorgar un CO debido a algún incumplimiento en el proceso de construcción, el contratista no ha cumplido con su deber.

Nuevamente, no se deben programar actividades en el edificio hasta que se otorgue el permiso de ocupación. Hay muchas historias de terror de una iglesia que intenta obtener un certificado de ocupación frenéticamente solo unas horas antes de que se programe una reunión importante en las nuevas instalaciones. El proceso de construcción es bastante desafiante. No debe terminarse con un intento frenético de obtener un permiso de ocupación.

Problemas con el Prestamo

Hay muchos problemas que pueden convertir un préstamo de la iglesia en una pesadilla para la congregación local. Algunos son molestos, mientras que otros pueden ser costosos para la iglesia. En cualquier caso, un resumen general de algunos de estos problemas, con suerte, salvará a la iglesia del dolor de cabeza de tener que resolver estos problemas en el futuro. La siguiente lista de problemas no pretende ser inclusiva ni exhaustiva. Sin embargo, la lista incluye algunos de los principales problemas encontrados en el mercado de préstamos de la iglesia.

Hipotecas de Tasa Ajustable y Libor

Ya se ha producido una considerable discusión en este manual sobre las hipotecas de iglesia de tasa ajustable. Esos argumentos no serán replanteados aquí; sin embargo, esos argumentos deben ser revisados nuevamente por cualquier iglesia que busque asegurar una hipoteca de tasa ajustable. Dependiendo del prestamista, las hipotecas con tasa de interés ajustable pueden denominarse ARM (por sus siglas en inglés) o hipotecas "globales".

Las hipotecas de tasa ajustable vienen en muchos paquetes, pero generalmente se ajustan según los cambios en el índice subyacente (Prima o Libor) y pueden ajustarse mensualmente. Aunque se mencionó brevemente anteriormente, Libor representa la tasa de oferta interbancaria de Londres. Hace diez años, la mayoría de las personas en la industria bancaria en los Estados Unidos nunca habían oído hablar de Libor, y ciertamente nunca lo habían usado como un índice para los préstamos. Sin embargo, se ha vuelto más común para las instituciones financieras más grandes cotizar tasas en "Libor plus".

Si bien las tasas de "Libor plus" pueden parecer atractivas, los posibles prestatarios deben conocer cómo se mueve la tasa de Libor. Mientras que la "tasa preferencial" generalmente se mueve según las decisiones tomadas por el Comité Federal de Mercado Abierto de la Reserva Federal, la tasa Libor está estrictamente dirigida por el mercado. Por lo tanto, Libor puede moverse con bastante rapidez en poco tiempo y, a menudo, fluctúa de un día para otro. Por ejemplo, un Libor más 3 puntos hoy puede darle una tasa de 5.52%, mientras que esa tasa podría aumentar a 6.75% el próximo mes. La mayoría de las tarifas Libor plus se basan en la tasa Libor de treinta días y, por lo tanto, pueden cambiar mensualmente.

Incluso con la mayoría de las tarifas Libor plus, todavía hay una función de globo que limita el préstamo a un número total de años, generalmente de cinco a diez años. Esa característica le permite a la institución financiera recalcular la cantidad que están cobrando además de la tasa Libor. Al igual que con cualquier tasa ajustable, las instituciones financieras no están dispuestas a extender su riesgo mucho más allá de cinco años. Sin embargo, eso significa que la iglesia debe asumir todo el riesgo de fluctuación de la tasa de mercado. Si una iglesia está anticipando que tomará 20 años para pagar un préstamo, la iglesia puede orar para que las tasas se mantengan bajas, pero las posibilidades de que eso suceda son bastante escasas.

Se recomienda que las iglesias intenten obtener hipotecas a largo plazo a tasa fija. Con eso, la iglesia elimina el riesgo de que su tasa hipotecaria pueda aumentar. Si bien un préstamo a corto plazo basado en Prima plus puede tener sentido, el financiamiento permanente a largo plazo debe buscarse como primera opción. Muchas iglesias deciden ir con hipotecas de tasa ajustable para proporcionar un flujo de efectivo adicional en el corto plazo. Sin embargo, a largo plazo esas tasas ajustables pueden muy bien costar sustancialmente a la iglesia, sin mencionar los costos y el tiempo asociados con tener que refinanciar cada vez que el globo vence.

Mientras los oficiales de la iglesia hablan con los banqueros, deben preguntar al banco si fue él o ella quien pidió prestado el dinero, sabiendo que necesitarían al menos 20 años para devolverlo, si elegirían una hipoteca de tasa ajustable o fija. Sin lugar a dudas, el banquero elegirá invariablemente una hipoteca de tasa fija. Esa admisión por el banquero debe guiar a la iglesia en su decisión.

Desde el punto de vista del debate filosófico, una empresa cuyo negocio refleja el ciclo económico debería mirar más hacia un entorno de tasa flotante. Por lo tanto, cuando la economía comience a caer, es probable que las tasas también bajen. Cuando la economía despegue, las tasas subirán. En cualquier caso, la tasa flotante es beneficiosa para el negocio porque refleja el sentido económico general. Cuando su negocio está inactivo, su costo de endeudamiento también se ha reducido.

Por otro lado, una empresa que tiene un alto nivel de apalancamiento o un flujo de ingresos estático debe elegir un entorno de tasa fija. Si las condiciones económicas generales no afectarán adversamente los ingresos, ya sea de manera positiva o negativa, una tasa fija ayuda a controlar el riesgo. Las iglesias generalmente encajan en esta categoría. Si bien los tiempos económicos difíciles pueden afectar un poco a los ingresos en una iglesia, la iglesia no va a cerrar sus puertas debido a las condiciones económicas.

Para tratar de cerrar la brecha entre los entornos de tasa variable y tasa fija, los acuerdos de financiamiento derivado se han vuelto más aceptables. El acuerdo de "intercambio", que se analiza a continuación, es uno de esos productos derivados.

Acuerdo de "Intercambio"

El Banco de America define un "acuerdo de intercambio" en sus documentos de préstamo de la siguiente manera: "Un intercambio de tasa de interés es un acuerdo entre dos partes para intercambiar pagos de tasa de interés periódicamente en función de un monto de capital denominado monto hipotético. Por lo general, una parte intercambia pagos de tasa fija por pagos de tasa flotante basados en un índice subyacente como Libor o Prima". Si bien la definición del Banco de America puede no ser explicativa, es una definición tan buena como se puede afirmar de manera simplista. Basta con decir que los acuerdos de intercambio son extremadamente complicados y solo se deben afrontar por los prestatarios más sofisticados.



En términos sencillos, un intercambio no es más que una "cobertura" sobre las tasas de interés. Por ejemplo, suponga que un banco está ofreciendo un acuerdo de intercambio de diez años a una iglesia. A primera vista del acuerdo, parece que el acuerdo es para un préstamo a tasa fija, ya que los pagos se fijan durante ese período de diez años; en otras palabras, la iglesia debe pagar

la misma cantidad cada mes durante diez años. Como se mencionó en la definición anterior, la tasa generalmente se obtiene utilizando Prima o Libor más los costos de los préstamos. Para llegar a la tasa, el banco vería la "curva de rendimiento a futuro" proyectada, que esencialmente es el promedio de las 120 configuraciones de tasas futuras de la tasa Libor a 1 mes, más los costos de los préstamos. Esa proyección proporciona la tasa de préstamo. Nuevamente, suponga que para los próximos 120 meses (10 años), la curva de rendimiento a futuro proyecta que la tasa Libor a un mes promediará 2.52%. Si el costo del préstamo es de 3.50%, la tasa de intercambio sería de 6.02% (o 2.52% de Libor + 3.50% de costo de endeudamiento) por 10 años.

Continuando con el mismo ejemplo, el préstamo se amortizaría y la tasa de interés se establecería en 6.02% para el período de intercambio de 10 años con un pago global al final del mismo. Si la iglesia permanece en el acuerdo por los 10 años, el acuerdo se verá y funcionará como una hipoteca de tasa fija. Sin embargo, si la iglesia procurara pagar por adelantado la hipoteca de intercambio con fondos de contribuyentes o de un banco de refinanciamiento, los costos de salirse del intercambio se determinarían en función de la tasa de mercado actual para el plazo restante del préstamo. Si la tasa de Libor utilizada en el ejemplo (2.52%) ha subido por encima del promedio estimado en la curva de rendimiento a futuro, el banco realmente haría un pago a la iglesia por el "diferencial de intercambio". Por otro lado, y mucho más probablemente sea así, si la tasa proyectada es más baja de lo anticipado, la iglesia es responsable por el "diferencial". Los bancos se apresuran a señalar que el "diferencial" no es una multa, sino la diferencia entre la tasa proyectada y la tasa actual de intercambio multiplicada por el saldo principal.

Algunos dirían que una tasa de intercambio sería atractiva, especialmente en un entorno de tasas de interés en aumento. Sin embargo, una iglesia debe darse cuenta de que la curva de rendimiento hacia delante tiene en cuenta ese entorno en aumento. Usando la curva de rendimiento a futuro, es mucho más probable que las tasas estén por debajo de esa tasa que por encima de ella, lo que significa que la iglesia/prestatario sería responsable del diferencial. El diferencial ha llegado a los cientos de miles de dólares para las iglesias dentro de nuestra denominación que han intentado terminar estos acuerdos.

Muchas iglesias han firmado acuerdos de intercambio con la idea de que estaban reduciendo sus costos de tasas de interés. Sin embargo, cualquier prestatario debe reconocer que la cobertura del riesgo de tasa de interés a través de intercambio no necesariamente reduce los costos de intereses en general. Lo que hace tal acuerdo es hacer que el monto del gasto sea más seguro, siempre y cuando el prestatario no busque pagar por adelantado la hipoteca de intercambio.

Además de los acuerdos de intercambios regulares mencionados anteriormente, algunas instituciones también ofrecen ofertas de intercambios cancelables. Bajo tales acuerdos, por ejemplo, la iglesia podría entrar en un acuerdo de intercambio de diez años que se puede cancelar después de siete años. Si bien esto proporciona una tasa mejor que un intercambio de diez años, por ejemplo, el banco también puede cancelar el acuerdo después de siete años, poniendo a la iglesia a merced de tasas más altas. Además, si las tasas son más bajas para el beneficio de la iglesia después del período de siete años, todavía hay una tarifa de terminación que puede ser tan costosa como la tarifa diferencial mencionada anteriormente.

En resumen, los "prestatarios más sofisticados" solo deben suscribir "acuerdos de intercambio". Lamentablemente, la mayoría de las iglesias, si no todas, no encajan en esa categoría. En general, los acuerdos de intercambio requerirán que la iglesia proporcione declaraciones financieras anuales "certificadas" al prestamista. Si bien la mayoría de las iglesias tienen algún tipo de

declaración financiera de fin de año, muy pocas tienen sus finanzas certificadas a través de una auditoría independiente. Si bien es posible que el prestamista no lo requiera en el extremo delantero, es muy posible que luego utilicen la falta de información financiera certificada para poner a la iglesia en incumplimiento, y sujeta a la pena diferencial, aunque la iglesia haya actuado en todos los demás aspectos.

En pocas palabras, se recomienda encarecidamente que las iglesias no utilicen "acuerdos de intercambio". Los riesgos son demasiado grandes para la mayoría de las iglesias.

Garantías Personales

Una tendencia reciente ha sido que las instituciones financieras busquen las garantías personales de ciertos miembros de la congregación al hacer un préstamo a una iglesia. Como se mencionó anteriormente, los bancos están preocupados por prestar dinero en un edificio de "uso único", así como a una congregación que puede no tener un historial de crédito establecido. Para compensar esos déficits y prohibir la posible necesidad de ejecutar una hipoteca en una propiedad de la iglesia, algunos bancos exigen que las personas adineradas en la iglesia básicamente garanticen la nota.

Una garantía o garantías personales le brindan a la institución financiera un nivel de comodidad adicional que tienen las personas a las que pueden recurrir para obtener un pago si la iglesia no cumple. Además, el banco se salva del desastre de las relaciones públicas de tener que ejecutar una hipoteca en una iglesia. El mismo principio se aplica a la suscripción por la oficina estatal/ regional y/o la oficina internacional de la denominación, todo lo cual se discutirá más adelante.

Algunas instituciones financieras acudirán a casi cualquier medida para otorgar un préstamo. Sin embargo, si la institución financiera exige garantías personales, es una buena señal de que tienen poca confianza en la capacidad de la iglesia para pagar el endeudamiento. A su vez, eso debería ser un indicador para la iglesia de que deberían reconsiderar su proyecto de expansión. Si la iglesia no puede calificar para un préstamo sin garantías personales, entonces es posible que el proyecto de expansión deba retrasarse hasta que califiquen.

Un giro similar pero ligeramente diferente para exigir garantías personales es una demanda reciente de algunas instituciones financieras para que la iglesia presente una lista de sus principales contribuyentes anuales. En general, solicitan el nombre (o al menos las iniciales) de los contribuyentes y cuánto han aportado anualmente en los últimos tres a cinco años. Si bien es posible que la institución no exija garantías personales, solicitarán que los estados financieros requeridos cada año también contengan una lista actualizada de los mayores contribuyentes anuales. La idea de la institución es asegurar que los mejores donantes de la iglesia no hayan "votado con sus billeteras". Debe tenerse mucho cuidado, incluso discutir esto con el asesor legal de la iglesia, antes de que se proporcione información financiera específica sobre un donante individual. Proporcionado a una institución de crédito. Si bien las leyes de privacidad específicas dentro de su estado no pueden romperse al compartir dicha información, la iglesia tiene la obligación moral y ética de proteger el anonimato de sus donantes.

Deben evitarse las garantías personales y la divulgación de información personal del donante. Solo en el consejo específico de un asesor legal, el órgano rector de la iglesia debería considerar tales.

Suscripción o Co-Prestarios

Cualquier prestamista que esté familiarizado con el requisito de que la Iglesia de Dios, las instalaciones de la iglesia estén en una escritura de garantía de la Iglesia de Dios, como se mencionó anteriormente, puede muy bien requerir una garantía (o suscripción) de la oficina estatal/regional de la denominación, así como la oficina internacional de la denominación. Al obtener la suscripción, el prestamista está buscando dos cosas. Primero, el prestamista está buscando "bolsillos profundos"; en otras palabras, una entidad que tiene recursos para pagar el préstamo si el prestatario principal tiene dificultades financieras. En segundo lugar, dado que la escritura de garantía de la Iglesia de Dios contiene un lenguaje que la propiedad vuelve a la denominación si deja de funcionar como una iglesia, al requerir la suscripción, el prestamista está básicamente tratando de asegurar a todos los poseedores potenciales de la propiedad a la obligación hipotecaria por adelantado.

Una iglesia que busca un préstamo no debe sorprenderse (o lastimarse) cuando el prestamista solicita un acuerdo de garantía de la oficina estatal/regional y/o la oficina internacional de la denominación. Tal es una petición común y ahora se hace más seguido. Además, debido a que estas solicitudes de suscripción se han vuelto más comunes, la mayoría de los estados han establecido comités de suscripción para revisar dichas propuestas. En general, estos comités pueden acelerar la consideración de tal solicitud de suscripción si es necesario. La oficina internacional, que trabaja a través de un comité designado por el Consejo Ejecutivo Internacional, también está familiarizada con las solicitudes de suscripción y puede considerarlas de manera expedita. *(NOTA: Durante varios años, ha habido una moratoria sobre los nuevos acuerdos de garantía por parte de las oficinas internacionales y estatales, excepto en casos de extrema emergencia).*

A medida que el crédito se ha estrechado, algunos prestamistas se están moviendo más allá de la suscripción y han comenzado a solicitar que la oficina estatal/regional y/o la oficina internacional de la iglesia se conviertan en co-prestarios del préstamo. Un co-prestatario se encuentra en una posición legal muy diferente a la de un suscriptor. Para simplificar excesivamente la distinción, un suscriptor solo tiene la obligación de actuar si el prestatario principal no lo hace, mientras que, por otro lado, un prestamista puede recurrir a un co-prestatario para que realice (es decir, hacer pagos) sin realizar ninguna exigencia al prestatario principal. Si el prestamista sospecha de algún problema con el prestatario, puede pedirle de inmediato al co-prestatario que realice los pagos sin siquiera informar al prestatario original de la demanda. En una situación de co-prestatario, ambos prestatarios (la iglesia y la oficina estatal/regional/internacional) son igualmente responsables de la obligación. Debido a esto, el prestamista tiene autoridad para solicitar que se realicen los pagos.

Desde un punto de vista legal y contable, la oficina estatal/regional, así como la oficina internacional, deben evitar situaciones de co-prestatario. Si bien un acuerdo de suscripción se enumera como un pasivo contingente en el estado financiero de la oficina estatal/regional/internacional, una relación de co-prestatario debe aparecer como una responsabilidad primaria.

Una iglesia local también debe evitar una situación de co-prestatario porque las acciones de la oficina estatal/regional/internacional podrían hacer que el préstamo quede en mora. Por ejemplo, algunas notas de los co-prestarios limitan la cantidad de deuda que una entidad

puede asumir, ya sea un pasivo contingente o primario. Si existe tal limitación, la suscripción por parte de la oficina estatal de otra iglesia en todo el estado puede poner su préstamo en incumplimiento.

Nuevamente, mientras que la política de la iglesia sobre asuntos de propiedad puede dictar que la mayoría de los prestamistas van a requerir la suscripción de hipotecas de la iglesia, siempre se debe evitar un acuerdo de co-prestatario. Esto no beneficia a la iglesia ni a las oficinas estatales/regionales o internacionales.

Actualizaciones de Estados Financieros

No se puede sobre enfatizar lo importante que es revisar minuciosamente todos los documentos del préstamo, con asesoría legal, antes de firmarlos. La mayoría de las iglesias asumen que una vez que han obtenido un préstamo, incluso un préstamo de tasa ajustable, se establecen para el término del préstamo. La iglesia a menudo se sorprende cuando el prestamista les pide sus estados financieros después de haber estado pagando fielmente el préstamo por un año o más. Sin embargo, se está volviendo casi estándar para las instituciones financieras incluir una disposición en su acuerdo de préstamo con una iglesia que requiere la presentación anual de su estado financiero. En los acuerdos de "intercambio" como se discutió anteriormente, el prestamista casi siempre buscará estados financieros "certificados" o auditados, una vez más, una disposición que coloca a la mayoría de las iglesias fuera del cumplimiento.

La institución financiera busca las declaraciones anuales para que puedan revisar las tendencias de la iglesia y, con suerte, evitar cualquier posible desastre. Si los ingresos a una iglesia han disminuido drásticamente en unos pocos meses, el prestamista desea saberlo más temprano que tarde. Los estados financieros deben proporcionar al prestamista esa información.

Si se requiere que la iglesia presente los estados financieros anuales, deben enviarse en un formato estándar año tras año. Esto permite una fácil comparación por el banquero. Además, los estados financieros deben ser precisos y concisos. Presentar información financiera falsa o engañosa no solo es moral y éticamente incorrecto, sino que también es un delito federal, que se castiga con pena de prisión.

Como nota de precaución, la mayoría de los bancos que actualmente otorgan préstamos a la iglesia incluyen una disposición que exige que la iglesia mantenga sus cuentas corrientes y otras cuentas bancarias con ese banco. Si la iglesia traslada esas cuentas a otro banco, el banco podría poner el préstamo en incumplimiento por violar el término de la nota. Por lo tanto, si esta es una condición del préstamo, debe asegurarse de que está satisfecho o puede estar contento con los servicios bancarios y de cheques que ofrece el prestamista. Tal provisión bancaria requerida es probablemente en cualquier préstamo otorgado en los últimos tres años.

Requisito para Incorporar

Algunos bancos e instituciones crediticias han tomado la posición de que no prestarán dinero a una asociación o iglesia religiosa no incorporada. Estos prestamistas requieren que la iglesia se incorpore antes de buscar un préstamo. Por lo tanto, es necesario revisar brevemente el asunto de incorporar una iglesia local.

A partir de la década de 1950, la denominación de la Iglesia de Dios, trabajando a través de la Asamblea General, tomó la posición que las iglesias no se deberían incorporar. Sin embargo, en 1994, la iglesia redujo esa prohibición y reconoció que en algunos estados se requiere que las iglesias se incorporen para cumplir con la ley estatal. La edición de 1994 de las *Minutas* de la Asamblea General, ahora en S57 - *Incorporación de Iglesias Locales*, estableció el procedimiento que una iglesia debía seguir si querían o debían incorporar. Sin embargo, la posición de la iglesia en ese momento era que la incorporación no se alentaba.

Sin embargo, en la 68a Asamblea General en el 2000, la iglesia modificó su política de "no incorporación" y dijo en las notas explicativas de las *Minutas de la Asamblea General* que "se recomienda que las iglesias locales busquen el asesoramiento legal local competente sobre las ventajas de incorporar bajo sus respectivas leyes estatales". En un artículo sobre este tema, el Asesor Jurídico General de la Iglesia de Dios, el Honorable Dennis W. Watkins, declaró que "esta idioma no exige la incorporación inmediata de su iglesia local, pero básicamente dice: 'Analicemos este asunto'".



Antes de que una iglesia proceda a incorporarse, se debe buscar asesoramiento legal competente. Es importante que una iglesia se dé cuenta de los requisitos de presentación de informes y los requisitos de los funcionarios/directores en la mayoría de las leyes estatales. Además, si no se presentan los informes anuales, el "velo" corporativo de la iglesia podría levantarse. Nuevamente, las leyes corporativas varían según el estado, por lo que no se puede proporcionar una dirección específica en este foro.

Sin embargo, si un prestamista requiere que la iglesia se incorpore, la iglesia debe tener un entendimiento claro de lo que significa el nuevo estatus. Un cuerpo incorporado se convierte en una entidad legal separada bajo la ley, que es lo que el prestamista está buscando. Esa entidad legal puede pedir dinero prestado, pagar salarios, etc. En la mayoría de los estados, la incorporación proporciona un mayor nivel de protección legal a la iglesia. Por lo tanto, la incorporación puede ser un esfuerzo válido, y no debe ser descartada inmediatamente por la iglesia. Como nota adicional, algunos estados requieren que las iglesias se incorporen, mientras que otros prohíben la incorporación de iglesias. La iglesia debe consultar con su abogado local para ver si la incorporación está justificada para ellos.

PROGRAMAS DE BONOS

Las ofertas de bonos para financiar programas de construcción de iglesias han existido literalmente durante cientos de años. Al igual que con los préstamos comerciales, la viabilidad de un programa de bonos para financiar un proyecto de expansión de la iglesia variará según la situación y las necesidades de la iglesia. El principio general de un programa de bonos es que un asegurador de bonos, que utiliza el dinero de los inversionistas recaudado a través de la venta de bonos, presta ese dinero a una iglesia, con una promesa contractual de la iglesia de que devolverá el dinero a los inversionistas con intereses. Por sus servicios, el suscriptor de bonos recibe una tarifa por adelantado más los costos administrativos durante la vida del programa de bonos. Es importante entender que todos los programas de bonos no son creados iguales.

Tipos de Programas de Bonos

Si bien hay diferentes variaciones de cada uno, hay básicamente dos tipos de programas de bonos:

Bonos de *"Mejores Esfuerzos"*: Bajo este enfoque, una compañía de bonos es contratada para administrar y vender bonos a miembros de iglesias locales para financiar el proyecto de construcción. Por supuesto, todos los intereses pagados por la iglesia se destinan a los miembros de la iglesia, los compradores de los bonos. Los bonos no tienen una distribución amplia, sino que se venden solo a la congregación. Los costos de un enfoque de "mejor esfuerzo" son menores porque la iglesia básicamente asume el riesgo de que los bonos no se vendan. Sin embargo, si no venden, entonces no está disponible la cantidad que la iglesia necesita para el proyecto de expansión. El enfoque de "mejor esfuerzo" puede funcionar en congregaciones más grandes, pero en general no funciona en una congregación más pequeña.

Bonos *"Firmes"*: bajo este enfoque, un asegurador de bonos vende los bonos a inversionistas externos bajo una garantía firme. La garantía le asegura a la iglesia que todos los bonos serán vendidos, o si no lo son, serán adquiridos por el asegurador de bonos. Si bien los miembros de la iglesia pueden comprar los bonos, no están obligados a hacerlo bajo este enfoque. Sin embargo, para garantizar que todos los bonos se venderán (o serán comprados por el suscriptor), los costos iniciales de un programa de bonos "firmes" son generalmente bastante altos.

La mayoría de las iglesias que usan programas de bonos generalmente eligen usar el enfoque "firme". Este enfoque asegura que la iglesia obtenga todo el dinero necesario para financiar su proyecto de expansión. Cabe señalar que una vez que los bonos se ofrecen en el mercado, la iglesia no tiene control sobre quién compra esos bonos.

Costos

Los costos iniciales de un programa de bonos son sustancialmente más altos que los de un préstamo comercial convencional. Los costos legales de crear la emisión de bonos, junto con la tarifa inicial que cobra el suscriptor de bonos para garantizar que se vendan todos los bonos, deben pagarse antes de que los bonos se coloquen en el mercado. Estos costos pueden ser sustanciales, a menudo el 3% o más del financiamiento total de los bonos. Cuando se comparan con los costos de originación en la mayoría de los préstamos convencionales, que generalmente se ejecutan en el rango de 0.5% a 1%, los costos adicionales de un programa de bonos pueden ser prohibitivos. Sin embargo, otros factores tales como los términos del préstamo deben ser considerados.

Condiciones

Como se mencionó anteriormente, la mayoría de las instituciones financieras solo ofrecen hipotecas de tasa ajustable o, en raras ocasiones, hipotecas de tasa fija a corto plazo, con plazos que no superan los cinco años. Bajo dicha hipoteca, mientras que el préstamo puede amortizarse por 20 años, su tasa es, en el mejor de los casos, fija por cinco años. Por otro lado, la mayoría de los programas de bonos son por 20 años con una tasa fija. Sin embargo, asegurar la oferta de

bonos a una tasa fija tiene una prima, debido a los costos iniciales, así como a los costos de deshacer un programa de bonos antes de que finalice el plazo. En términos prácticos, el costo de un programa de bonos en comparación con el costo de una hipoteca de tasa fija hace que el programa de bonos no sea viable económicamente. Sin embargo, otros factores también deben ser considerados.

Características Positivas



Hay algunas características únicas de un programa de bonos. Algunos serán abordados aquí:

Préstamos futuros: una de las mejores características es la capacidad de préstamos futuros. Esta característica no solo es importante porque le permite a la iglesia obtener fondos adicionales, sino que tampoco requiere que la iglesia refinancie el actual endeudamiento de los bonos a una tasa potencialmente más alta. Un ejemplo ilustrará mejor esta característica. Si una iglesia toma un préstamo de un prestamista convencional y luego determina que necesita fondos adicionales para otra expansión, el prestamista convencional generalmente requerirá que la nueva cantidad más la cantidad adeudada en el préstamo anterior se convierta en un nuevo préstamo. A menudo, el nuevo préstamo tiene una tasa de interés más alta. Sin embargo, bajo un programa de bonos, el suscriptor de bonos, después de cobrar las tarifas correspondientes, emitirá bonos adicionales a la tasa de interés vigente sin ningún cambio en la oferta de bonos inicial.

Servicio de deuda fija: después de la emisión de los bonos, la iglesia sabe sin lugar a dudas cuáles serán los costos de su servicio de deuda para el próximo año, así como para los próximos veinte años. Desde el punto de vista de la planificación presupuestaria, conocer de antemano los costos del servicio de su deuda es vital.

Pactos menos restrictivos: los suscriptores de bonos promueven el hecho de que imponen menos restricciones a una iglesia que un prestamista convencional. Por ejemplo, un prestamista convencional puede tener un convenio en sus documentos de préstamo que prohíbe a la iglesia pedir prestado dinero adicional para mejoras de capital, por ejemplo, \$50,000 (y esta cantidad varía según el prestamista) sin el consentimiento expreso por escrito del prestamista. Por lo general, los acuerdos de bonos no tendrán tales convenios, aunque pueden incluir una disposición que requiere que los préstamos adicionales se realicen a través de una oferta de bonos complementaria. Otros convenios incluidos en los acuerdos de préstamos convencionales a menudo requieren una cierta relación deuda/capital o una relación deuda/ingresos. Después de revisar los estados financieros de la iglesia y determinar que esas razones están fuera de balance, los documentos de la hipoteca a menudo le permiten al banco "revisar" el préstamo y renegociar los términos. En tiempos de grandes dificultades financieras en una iglesia, lo último que se necesita es que el prestamista aumente sus pagos hipotecarios. En los acuerdos de bonos, por lo general, no se incluyen dichos índices de rendimiento financiero.

Características Negativas

Junto con las características positivas de un programa de bonos, también hay algunas características negativas bastante importantes. Algunos ya se han discutido, pero se volverán a leer brevemente aquí:

Costos: Sin lugar a dudas, los costos iniciales asociados con una oferta de bonos son sustancialmente más altos que un préstamo comercial convencional. Los honorarios legales y los honorarios del suscriptor de bonos a menudo son el 3% o más de la oferta total de bonos. Generalmente, estas tarifas deben pagarse por adelantado en efectivo, es decir, no pueden financiarse como parte de la oferta de bonos. Además de los costos iniciales, en general, los costos de administración son evaluados por el suscriptor de bonos, que pueden estar ocultos a la iglesia, especialmente en las ofertas de bonos firmes.

Vendedores de bonos: si la iglesia elige el enfoque de "mejor esfuerzo" para la suscripción de bonos, la iglesia es responsable de vender los bonos. Si la iglesia no vende los bonos, entonces los fondos no están disponibles para el proyecto de expansión. Por ejemplo, si una iglesia necesita \$1 millón para la expansión pero solo vende bonos por un valor de \$600,000, les faltarán \$400,000 para lo que necesitan para la expansión. A la mayoría de las iglesias no les gusta asumir el riesgo de no vender todos los bonos, ni les gusta que se les coloque en la situación de ser vendedores de bonos.

Costos de discontinuación: discontinuar o pagar un programa de bonos es a menudo mucho más complicado y potencialmente mucho más costoso que pagar una hipoteca convencional. En un programa de bonos, tiene inversionistas que esperan recibir una tasa de rendimiento específica por un período específico de tiempo, generalmente 20 años. Al final de ese tiempo, el inversionista recibe el valor nominal, es decir, el valor real, de su inversión. En términos simplistas, la iglesia está pagando el interés del inversionista solo durante la vida del programa de bonos y luego devuelve todo el capital al vencimiento de los bonos. Para tener los pagos de capital disponibles en la fecha de vencimiento, generalmente se requiere que la iglesia haga depósitos en un fondo designado, o fondo de "amortización de deuda", que está controlado por el suscriptor de bonos o un fideicomiso separado.

Si la iglesia busca pagar el programa de bonos antes, ya sea a través de fondos de mayordomía internos o refinanciando a través de una hipoteca convencional, la iglesia enfrentará una tarea difícil. En términos generales, los programas de bonos no permiten el pago anticipado. Si la iglesia avanza hacia el pago anticipado, lo más probable es que se evalúen los intereses hasta el vencimiento del programa de bonos, aunque estén pagando el endeudamiento anticipadamente. Estos costos pueden ser sustanciales. Cualquier iglesia que esté considerando un programa de bonos debe recibir instrucciones específicas por escrito sobre cómo, o si, el programa de bonos puede pagarse antes.

Programa de Bonos vs. Hipoteca Convencional

Sin lugar a dudas, la mayor parte de los préstamos eclesiásticos se realiza a través de instituciones de préstamos convencionales. Sin embargo, los programas de bonos han sido, y continúan siendo, una fuente alternativa viable de fondos. En la discusión anterior, las diferentes características de cada programa se han discutido en detalle. Ambos programas tienen sus ventajas y desventajas. Una iglesia que esté considerando un proyecto de expansión debe considerar la molestia de cada programa a la luz de sus circunstancias individuales.



Sin embargo, sin lugar a dudas, se puede afirmar que un programa de bonos no es para una deuda a corto plazo. Los costos iniciales, junto con los costos de discontinuación, son demasiado grandes para distribuirlos a corto plazo. Entonces, si la iglesia tiene razones para creer que necesitarán el dinero solo por un período corto debido a una fuerte campaña de mayordomía o alguna otra razón, la iglesia debe buscar un préstamo convencional en lugar de un programa de bonos. Sin embargo, si la iglesia cree de manera realista que tomará aproximadamente 20 años eliminar la deuda, entonces los costos a largo plazo de un programa de bonos deben compararse con los costos de una hipoteca comercial convencional. Ninguna fórmula simple puede proporcionar el mejor programa para una iglesia específica. Todos los factores deben considerarse antes de tomar una decisión final sobre qué opción seguir. Se puede encontrar información adicional sobre programas de bonos en Internet, específicamente en www.zieglerloan.com.

DEVOLUCIÓN DE CONTRIBUCIONES DEL FONDO DE CONSTRUCCIÓN

Muchas iglesias han establecido un fondo específico para recibir donaciones de fondos para la construcción. Este fondo está designado únicamente para fines de construcción y acumula dinero hasta que el proyecto esté completamente financiado. Algunas veces, el proyecto de construcción nunca se inicia o no se inicia en el tiempo señalado, entonces surge la pregunta de si la iglesia tiene o no la obligación legal de reembolsar las contribuciones recibidas al donante. Los tribunales han discutido este problema durante años sin proporcionar una dirección clara.

En el verano de 2003, sin embargo, un tribunal de apelaciones del estado de Michigan abordó directamente este problema. El tribunal de primera instancia dictaminó que la iglesia tenía la obligación legal de devolver el dinero del fondo del edificio que no se usó en el tiempo establecido. Sin embargo, el tribunal de apelaciones revirtió la decisión del primer tribunal y declaró que la disputa era de naturaleza "eclesiástica" y que la primera enmienda prohibió que un tribunal de primera instancia interviniera en la disputa entre una iglesia y su miembro. La corte de apelaciones continuó diciendo que "la decisión de cuándo y dónde construir un edificio de iglesia es exclusivamente dentro de la provincia de los miembros de la iglesia y sus funcionarios..." Para obtener más información sobre este caso específico, vea *McDonald v. Macedonia Missionary Baptist Church*, 2003 WL 1689618 (Mich. App. 2003).

Cabe señalar que la decisión del tribunal de apelación de Michigan mencionada anteriormente tiene una aplicabilidad limitada si el caso se tratara fuera de algunos condados de Michigan. Sin

embargo, la decisión podría brindar orientación a otros tribunales en todo el país que enfrentan este problema. Además, es importante señalar que la decisión del tribunal solo se refirió a la obligación legal de una iglesia de devolver los fondos designados cuando el proyecto no se inició en el tiempo establecido o no se inició de acuerdo con la proyección presentada al donante cuando se realizó la donación. El caso no trata con la obligación ética o moral que una iglesia podría tener para reembolsar las donaciones en tales circunstancias.

Se sugiere que las iglesias adopten una política interna para reembolsar cualquier contribución que no se utilice de manera oportuna para el propósito específico designado. Si bien es posible que la iglesia no tenga la obligación legal de reembolsar el dinero, una iglesia nunca debería involucrarse en un litigio con un miembro por asuntos como los que aparecieron en el caso de Michigan, mencionado anteriormente. En algunos casos el liderazgo de la iglesia puede decidir que el proyecto planeado previamente no representa el mejor interés de la iglesia, o puede surgir otra oportunidad más atractiva que la iglesia decida seguir. Si los fondos no fueron designados para cubrir la nueva oportunidad, entonces deben devolverse al donante con la sugerencia de que sean designados nuevamente para el nuevo proyecto.

Por ejemplo, el dinero designado para un nuevo santuario no debe usarse para comprar instalaciones recreativas para los equipos deportivos de la iglesia. El donante debe tener la oportunidad de volver a designar los fondos o debe devolverse al donante si el proyecto del santuario no se realiza en el tiempo señalado.

La dirección de una iglesia puede cambiar debido a un cambio de liderazgo o debido a nuevas oportunidades que se presentan a la congregación. Si bien una iglesia no tiene la obligación legal de reembolsar el dinero designado, que no se utilizará en el tiempo establecido, se sugiere que exista una obligación moral y ética que debería dictar el reembolso de tales donaciones. A ninguna iglesia le gusta la idea de reembolsar aportes, sin embargo, un simple reembolso de un regalo designado a un proyecto puede ahorrarle mucho dolor a la iglesia.

GARANTÍA DE LA OFICINA ESTATAL/REGIONAL/SUSCRIPCIÓN

Como se mencionó anteriormente, es una práctica común que todos los prestamistas exijan un acuerdo de garantía (comúnmente denominado suscripción en el mundo de la iglesia) por parte de la oficina estatal o regional de un préstamo a una iglesia local. Debido a esta participación requerida de la oficina estatal, muchos funcionarios estatales han comenzado a cuestionar su capacidad para continuar suscribiendo o garantizando préstamos. "¿Cuánto puede garantizar una oficina estatal?" Como en la mayoría de los asuntos relacionados con la construcción y financiamiento de iglesias, no existe una fórmula simple que pueda darse a los funcionarios estatales para responder a esta pregunta tan complicada.

Algunos funcionarios estatales han opinado que deberían establecer una cantidad total en dólares para las garantías y no exceder esa cantidad. Sin embargo, sea cual sea la cantidad decidida, los funcionarios estatales descubren rápidamente de que no tienen los recursos para cubrir esa cantidad. Si bien debería considerarse un límite máximo en la cantidad garantizada, probablemente no sea la mejor solución.

Para fines de discusión, supongamos que un estado adopta un enfoque de límite total de, por ejemplo, \$10 millones. Una vez que se alcanza el límite, el estado se ha limitado a garantizar incluso un préstamo casi perfecto. Si una iglesia con \$5 millones de activos, sin deuda y flujo de efectivo sólido necesita pedir prestados \$100,000 y el banco requiere una garantía, la iglesia se vería sofocada en sus préstamos debido al límite autoimpuesto del estado.

En lugar de establecer un límite general, se sugiere que el estado considere establecer una fórmula para sus garantías. A menos que toda la economía se derrumbe, es seguro asumir que cada préstamo garantizado por un estado no entrará en mora de inmediato. Por lo tanto, en lugar de concentrarse en el endeudamiento total cubierto por los acuerdos de garantía, se sugiere que el estado se concentre en el porcentaje de esa cantidad total que podría fallar en cualquier mes, de manera predeterminada, porque no se trata de una ejecución hipotecaria, sino de la imposibilidad de realizar el pago que vence ese mes.

Este ejemplo explicará mejor la sugerencia anterior. Supongamos que el estado ha garantizado \$10 millones en préstamos a las iglesias locales. De esos préstamos, el setenta por ciento siempre ha estado al día y nunca se ha perdido un pago. Si bien uno o dos de esos préstamos pueden experimentar dificultades en el futuro, la principal preocupación del estado es el otro 30% que tiene un historial de morosidad. Suponiendo una división igual, esos préstamos representarían \$3 millones, o pagos mensuales de aproximadamente \$25,000. Si todos los préstamos en la categoría del 30% fueran morosos, ¿podría el estado realizar los pagos durante al menos seis meses? El período de seis meses se usa porque ese es el tiempo mínimo que pasaría antes de que el obispo administrativo del estado pudiera destituir al pastor y posiblemente a los fideicomisarios locales y proceder a una venta de los bienes de la iglesia.

En el peor de los casos señalados, la oficina estatal tendría que realizar pagos por un valor de \$150,000 durante el período de seis meses. Si bien esa cantidad parece sustancial para cualquier oficina estatal, es más realista que sostener que tendrían que aportar \$10 millones.

Por lo tanto, se sugiere que los estados que desarrollen una fórmula para lidiar con los acuerdos de garantía consideren lo siguiente:

- El monto total de los acuerdos de garantía ya vigentes.
- El monto de los préstamos vigentes que actualmente tienen 10 días o más de morosidad, así como el monto de los préstamos que han estado tarde 10 días o más en los últimos 24 meses.
- Los pagos mensuales de préstamos que están o han estado en mora en los últimos 24 meses.
- La capacidad de la oficina estatal para pagar la deuda durante al menos seis meses en aquellos préstamos que están o han estado atrasados recientemente.
- El mercado para instalaciones de iglesias de un solo uso en su estado: si las propiedades de la iglesia en su estado tardan más de seis meses en mudarse, es posible que el período de seis meses mencionado anteriormente deba ampliarse a doce meses o incluso dieciocho meses.
- La capacidad de la oficina estatal para pagar la deuda se debe considerar a la luz del endeudamiento directo de la oficina estatal con cosas tales como instalaciones de campamento, edificios de oficinas estatales, viviendas estatales, etc.

Nuevamente, es altamente improbable que incluso todos los "pagadores lentos" en un estado estén en mora en cualquier mes. Sin embargo, un estado necesita estar preparado si eso sucede. Por lo menos, la oficina estatal debería estar al tanto de cuál sería su posible responsabilidad si esas iglesias de pago lento estuvieran en mora. Una vez que la oficina estatal comprende la responsabilidad, entonces pueden evaluar mejor su riesgo. Si bien la oficina estatal nunca puede eliminar el riesgo de garantizar préstamos, se pueden tomar ciertas medidas para disminuir ese riesgo:

Escritura de garantía de la Iglesia de Dios: es imperativo que cualquier propiedad cubierta por un préstamo garantizado por una oficina estatal esté en una Escritura de garantía de la Iglesia de Dios. Aunque las *Minutas* de la Iglesia de Dios en S55 requieren que todas las propiedades de la iglesia tengan un lenguaje de escritura estándar, muchas iglesias a través de los años han comprado una propiedad y no han incluido el idioma estándar en la escritura de esa propiedad. Si el lenguaje "confidencial" que se discute en detalle en las *Minutas* no se incluye en la escritura, los funcionarios del estado pueden tener un tiempo difícil, si no imposible, para mantener el control sobre una iglesia que está tratando de independizarse. Técnicamente, si el estado hubiera garantizado un préstamo a una iglesia que luego se independizaría, el estado seguiría siendo responsable de la deuda aunque la iglesia ya no fuera parte de la denominación. Por lo tanto, es esencial que los acuerdos de garantía solo se otorguen a propiedades que estén en una escritura aprobada por la Iglesia de Dios. Si tal escritura no está en su lugar, la garantía debe ser retenida hasta que se realicen las correcciones de la escritura.

Capacidad de pago: antes de suscribir o garantizar un préstamo, el estado también debe determinar la capacidad de la iglesia para realizar los pagos de la hipoteca. Esta determinación debe basarse en un examen que va mucho más allá de lo que la iglesia informa a la oficina estatal. El consejo de estado, o el comité de suscripción designado por el estado, debe revisar y evaluar cuidadosamente la credibilidad de la información financiera de la iglesia durante al menos los últimos 24 meses.

Préstamo a Valor: cuanto más alto sea el préstamo a valor, mayor es el riesgo que corre el estado de tener que generar pagos y deficiencias que podrían ocurrir si la propiedad entrara en ejecución hipotecaria. Cualquier solicitud de préstamo que exceda el sesenta por ciento del valor de tasación de la propiedad total de la iglesia debe estar sujeta a un mayor escrutinio.

Primera Hipoteca: la suscripción no debe ser otorgada por un estado a menos que esté garantizada por una primera hipoteca. Si existen gravámenes o hipotecas anteriores que tienen prioridad sobre la hipoteca que se está garantizando, el riesgo del estado aumenta sustancialmente. Una hipoteca o gravamen que tiene una posición de preferencia puede ejecutar y eliminar cualquier reclamo que los titulares de gravámenes posteriores puedan tener sobre la propiedad.

Seguro: el garante tiene la obligación de asegurarse de que la iglesia mantenga un seguro adecuado sobre la propiedad, al menos en una cantidad que pague las deudas de la propiedad. En el caso de una pérdida en la que no haya seguro, la iglesia podría retirarse, dejando al garante del estado una obligación sin una facilidad para respaldar la deuda. Todos los prestamistas requerirán un seguro adecuado, pero las iglesias a menudo permiten que las pólizas caduquen. El garante debe tomar todas las precauciones para

asegurarse de que esos errores no se produzcan. Una pérdida de la propiedad durante un lapso sería devastadora tanto para la iglesia como para el garante. Las iglesias ubicadas en áreas propensas a huracanes, tornados y hielo deben ser vigiladas cuidadosamente.

Fondo de contingencia (Reserva para préstamos incobrables): el estado debe considerar el establecimiento de un fondo de contingencia que se dedique a la devolución de los préstamos morosos de la iglesia que se hayan garantizado. Tener una cuenta de este tipo sin duda ayudaría a eliminar la carga del garante que realiza los pagos en caso de incumplimiento de varios préstamos.

Como se indicó anteriormente, es imposible que una oficina estatal/regional elimine los riesgos de la suscripción, sin embargo, la diligencia del obispo administrativo del estado y el consejo de estado ciertamente puede disminuir la exposición que un estado pueda si se establece un proceso de garantía.

EMPTOR DE CUEVAS

El término legal empor de cuevas significa "que el comprador tenga cuidado". En los proyectos de construcción y expansión de iglesias, así como en el financiamiento de esa expansión, no se puede dar un mejor consejo. Como el "comprador" del producto, la iglesia debe ser extremadamente consciente de los peligros potenciales. Si bien no se eliminarán todos los obstáculos y dificultades, la iglesia puede eliminar muchos de los problemas con solo estar al tanto de los problemas y tomar medidas con anticipación para enfrentarlos. Siempre surgen problemas en los proyectos de construcción, así como en la obtención de financiamiento. El objetivo de este manual es ayudar a la iglesia a identificar esos posibles desafíos con anticipación.

Aunque este manual es largo, no incluye, de ninguna manera, todos los problemas que surgirán en un proyecto de construcción o expansión de una iglesia, o en la financiación de dicha instalación. Si bien muchos temas se discuten en detalle, la conclusión final gira en torno a dos temas.:

- La iglesia debe tener un comité de construcción sólido y dedicado que pueda lidiar con los desafíos del proyecto de expansión, así como un comité de finanzas fuerte que busque los términos más favorables para la iglesia en el acuerdo de préstamo, y
- La iglesia debe tener un abogado con conocimientos a los que pueda recurrir cuando se necesita asesoramiento profesional.

Toda la información en esta manual sería inútil sin esos dos factores

CONCLUSIÓN

Si tiene alguna pregunta sobre los problemas planteados en este manual, puede comunicarse con el Fondo de Préstamos para Iglesias. ¡Nuestro deseo es ayudar a cada uno de ustedes a tener éxito en esta importante labor para el Señor!

La información en este documento es provista como un servicio del Church Loan Fund, Inc. Para más información, puede comunicarse con Church Loan Fund de la manera siguiente:

Church Loan Fund, Inc.
4205 North Ocoee Street
Post Office Box 4608
Cleveland, Tennessee 37320-4608
(423) 478-7131 local
(877) 478-7190 Toll-free
Web Site: churchloanfund.com
E-mail: aconine@churchloanfund.com

Ni la Junta ni el personal de la Junta de Beneficios de la Iglesia de Dios o el Fondo de Préstamos de la Iglesia están comprometidos en brindar asesoramiento financiero, asesoramiento legal u otros servicios de planificación financiera. Si tal consejo es deseado o requerido, se deben buscar los servicios de un profesional competente.

© 2019 Church Loan Fund, Inc. (updated 01/01/2019)