

Antes de Comenzar

Gracias por considerar a John Diaz Group para representar la venta de su negocio. Este cuestionario nos da lo que necesitamos para valorar su negocio, presentarlo a compradores calificados y responder las preguntas que los compradores hacen primero.

- **Confidencial.** Todo lo que comparta se mantiene en estricta confidencialidad y solo se entrega a compradores después de que firmen un Acuerdo de Confidencialidad (NDA) y sean evaluados.
- **Los estimados están bien.** Si no sabe una cifra exacta, dé su mejor estimado y márkelo como "aprox." Escriba "N/A" si una pregunta no aplica.
- **Toma de 30 a 45 minutos.** Escriba sus respuestas en las líneas debajo de cada pregunta. Use la página adicional al final si necesita más espacio.
- **Adjunte lo que pueda.** La Lista de Documentos al final indica lo que necesitamos para completar la valoración.

Fecha de llenado

Preparado por (nombre y cargo)

1. Información del Negocio y de Contacto

1.1 Nombre legal del negocio (como está registrado)

1.2 Nombre comercial (DBA)

1.3 ¿Qué productos o servicios vende? Descríbalo en 2 o 3 oraciones.

1.4 Industria / tipo de negocio

1.5 Dirección del negocio, ciudad, estado, código postal

1.6 ¿Es una franquicia? Si es así, ¿cuál marca y cuántos años quedan en el contrato de franquicia?

1.7 Nombre y cargo del dueño / contacto

1.8 ¿Hay otros dueños o socios? Nombres y % de cada uno

1.9 Dirección postal (si es diferente)

1.10 Teléfono del negocio

1.11 Celular

1.12 Correo electrónico

1.13 Sitio web y redes sociales

1.14 ¿Mejor hora y forma de contactarlo? ¿Podemos llamarlo al negocio?

1.15 ¿Sus empleados, arrendador o proveedores saben que está vendiendo?

2. Operaciones e Historia

2.1 Año en que se fundó el negocio

2.2 Año en que lo adquirió (años con el dueño actual)

2.3 ¿Lo compró a través de un corredor? Si es así, ¿quién?

2.4 Tipo de entidad legal (LLC, S-Corp, C-Corp, Dueño Único, Sociedad)

2.5 Días y horario de operación

2.6 ¿Cuántas horas por semana trabaja USTED en el negocio? ¿Qué hace en el día a día?

2.7 ¿Podría operar el negocio con un dueño ausente o semi-ausente?

2.8 Otras ubicaciones que posee (¿incluidas en esta venta o no?)

2.9 ¿Es un negocio de temporada? ¿Cuáles son los meses de más y menos actividad?

2.10 ¿Quién lleva su contabilidad? ¿Qué programa usa (QuickBooks, etc.)?

2.11 ¿Qué sistema de punto de venta, citas o administración usa?

2.12 ¿Por qué quiere vender?

2.13 ¿Ha intentado vender antes? ¿Por su cuenta o con un corredor? ¿Quién, cuándo y qué pasó?

2.14 ¿Alguien se le ha acercado para comprar el negocio?

2.15 ¿Cuáles son las mayores fortalezas del negocio?

2.16 ¿Quiénes son sus principales competidores y cómo se destaca usted?

3. Inmueble y Contrato de Arrendamiento

3.1 ¿Alquila o es dueño de la propiedad?

3.2 Si es dueño: ¿el inmueble se venderá con el negocio, por separado, o se alquilará al comprador? ¿Precio de venta o renta propuesta?

3.3 Pies cuadrados del local

3.4 Nombre y contacto del arrendador / administrador de la propiedad

3.5 Fecha de inicio y de vencimiento del contrato

3.6 Opciones de renovación (cantidad y duración)

3.7 ¿El contrato se puede ceder a un comprador? ¿El arrendador exigirá un nuevo contrato o una garantía personal?

3.8 Renta base mensual (\$)

3.9 Cargos mensuales de CAM / NNN (\$)

3.10 Impuesto sobre ventas de la renta y otros costos de ocupación (\$/mes)

3.11 Aumentos programados de renta (% o \$ por año)

3.12 Depósito de garantía en poder del arrendador (\$)

3.13 ¿Hay restricciones de uso, cláusula de exclusividad o de reubicación en el contrato?

3.14 Estacionamiento, letreros y zonificación: ¿algún problema?

3.15 ¿Cómo es su relación con el arrendador?

4. Empleados y Administración

4.1 Número de empleados a tiempo completo

4.2 Número de empleados a medio tiempo

4.3 Número de contratistas independientes (1099)

4.4 ¿Hay un gerente o empleado clave que dirige el negocio? Nombre, cargo, años con usted

4.5 Nómina anual total, sin incluir al dueño (\$)

4.6 ¿Trabajan familiares en el negocio? ¿Reciben pago y se quedarán?

4.7 ¿Los empleados se quedarán después de la venta? ¿Hay riesgo de perder a alguien clave?

4.8 ¿Los empleados saben que el negocio está a la venta?

4.9 Beneficios para empleados (seguro médico, vacaciones pagadas, retiro, bonos)

4.10 ¿Hay contratos de empleo, acuerdos de no competencia o sindicales?

4.11 ¿Se requieren licencias o certificaciones especiales de los empleados para operar?

5. Finanzas y Ajustes (Add-Backs)

Los compradores y prestamistas valoran el negocio según el flujo de caja verificable (Ganancia Discrecional del Vendedor, SDE). Llene lo que sepa; lo confirmaremos con sus declaraciones de impuestos y estados de ganancias y pérdidas (P&L).

Concepto	Hace 2 años	Año pasado	Este año hasta la fecha (hasta ____)
Ventas brutas / ingresos (\$)			
Costo de mercancía vendida (\$)			
Ganancia o pérdida neta en la declaración de impuestos (\$)			
Salario / W-2 del dueño (\$)			
Seguro médico del dueño (\$)			
Vehículo, teléfono y gastos personales del dueño pagados por el negocio (\$)			
Depreciación y amortización (\$)			
Intereses de préstamos del negocio (\$)			
Gastos únicos / no recurrentes (\$), descríbalos abajo			
Flujo de caja total para el dueño (SDE) (\$)			

5.1 ¿El negocio es rentable? ¿Los ingresos están creciendo, estables o bajando, y por qué?

5.2 Explique los gastos únicos o años inusuales indicados arriba

**5.3 ¿Las declaraciones de impuestos coinciden con el P&L y los depósitos bancarios?
¿Se reportan todos los ingresos?**

5.4 Desglose de ingresos por producto / línea de servicio (% de ventas)

5.5 Formas de pago aceptadas y % en efectivo vs tarjeta

5.6 Ingresos recurrentes: membresías, contratos, suscripciones (monto y % de ventas)

5.7 Deudas, préstamos, gravámenes o préstamos SBA pendientes (prestamista y saldo)

5.8 Saldos de cuentas por cobrar y por pagar, si hay (\$)

5.9 ¿Hay arrendamientos o financiamiento de equipos? Pago mensual y saldo

5.10 ¿Están al día los impuestos sobre ventas y de nómina?

6. Activos: Mobiliario y Equipo (FF&E), Inventario y Propiedad Intelectual

6.1 Valor aproximado de muebles, accesorios y equipo (FF&E) (\$)

6.2 ¿El FF&E está pagado por completo, financiado o arrendado?

6.3 Edad y condición de los equipos principales; ¿algo que necesite reparación o reemplazo pronto?

6.4 Valor de las mejoras que ha hecho al local (\$), y cuándo

6.5 Valor aproximado del inventario al costo (\$)

6.6 ¿El inventario está incluido en el precio, o se suma al cierre al costo? ¿El nivel es estable?

6.7 Vehículos incluidos en la venta (año, marca, modelo, pagados o financiados)

6.8 ¿Hay artículos que NO se incluyen en la venta (personales, arte, equipos específicos)?

6.9 Propiedad intelectual incluida: nombre comercial, logo, marcas registradas, sitio web, dominio, números de teléfono, redes sociales, recetas, listas de clientes

6.10 ¿Tiene una lista actualizada de equipos? (Adjúntela si la tiene)

7. Clientes, Proveedores y Mercadeo

7.1 Describa a su cliente típico (consumidores, empresas, gobierno, edad, zona)

7.2 Número aproximado de clientes / miembros activos

7.3 ¿Algún cliente representa más del 10% de las ventas? ¿Quién y qué %?

7.4 ¿Hay contratos escritos con clientes? ¿Son transferibles?

7.5 Principales proveedores. ¿Hay precios exclusivos o contratados? ¿Son transferibles?

7.6 ¿Cómo promociona el negocio? (Google, redes sociales, sitio web, referidos, letreros, correo directo, otro)

7.7 Presupuesto mensual de mercadeo (\$)

7.8 Reseñas en línea: calificación en Google y número de reseñas; Yelp u otras

7.9 Potencial de crecimiento para un nuevo dueño: ¿qué haría usted con más tiempo o capital?

8. Legal, Licencias y Cumplimiento

8.1 Licencias y permisos requeridos para operar (licencia comercial local, estatal, de salud, de licor, profesional, etc.)

8.2 ¿Las licencias son transferibles o el comprador debe solicitarlas? ¿Hay tiempos largos de aprobación?

8.3 ¿Hay demandas, reclamos o disputas pendientes o pasadas?

8.4 ¿Hay infracciones de código, salud, bomberos o zonificación, abiertas o pasadas?

8.5 ¿Hay problemas ambientales en el local?

8.6 Seguro del negocio: compañía, tipos de cobertura, prima anual (\$)

8.7 ¿Hay gravámenes, juicios o registros UCC contra el negocio?

8.8 ¿Están al día todos los impuestos federales, estatales y locales?

9. Términos de Venta, Entrenamiento y Transición

9.1 Su idea del precio de venta (\$)

9.2 ¿En qué se basa ese precio? (múltiplo del flujo de caja, una valoración, una oferta anterior, lo que necesita recibir)

9.3 Precio mínimo que aceptaría (\$), se mantiene confidencial

9.4 ¿Venta de activos o venta de acciones / participación?

9.5 ¿Ofrecería financiamiento del vendedor? ¿Cuánto (\$), por cuántos años, a qué tasa de interés (%)?

9.6 ¿Entrenará al nuevo dueño? ¿Por cuánto tiempo, sin costo?

9.7 ¿Se quedaría como consultor o empleado después del entrenamiento?

9.8 ¿Firmaría un acuerdo de no competencia? ¿Por cuántos años y cuántas millas?

9.9 Su plazo ideal para cerrar

9.10 ¿Qué planea hacer después de la venta?

9.11 ¿Algo que un comprador deba saber desde el principio (cambios pendientes, construcción en la calle, problemas con el contrato, nueva competencia)?

10. Preguntas Frecuentes de Compradores

Responder estas preguntas ahora agiliza las llamadas con compradores y mantiene a los compradores serios avanzando hacia una oferta.

10.1 ¿Un nuevo dueño necesita experiencia en la industria o una licencia especial para operar este negocio?

10.2 ¿Cuánto tiempo le tomaría a un nuevo dueño aprender el negocio?

10.3 ¿Cómo es una semana típica para el dueño?

10.4 ¿Cuál es su venta o ticket promedio, y cuántas transacciones tiene por día o por semana?

10.5 ¿Cuál es su margen de ganancia bruta (%)?

10.6 ¿Qué relaciones dependen de usted personalmente (clientes, proveedores, personal)?
¿Cómo se transferirán?

10.7 ¿Cuál es el mayor reto de operar este negocio?

10.8 ¿Qué gana un comprador al comprar este negocio en lugar de empezar uno desde cero?

10.9 ¿Hay 3 años de declaraciones de impuestos disponibles para que el comprador califique para financiamiento SBA?

10.10 ¿Hay espacio para crecer en este local (espacio sin usar, más horas, nuevos servicios, ventas en línea)?

10.11 ¿Ha cambiado algo recientemente, o cambiará pronto, que afecte las ventas (aumentos de precio, nuevo competidor, construcción, rotación de personal)?

10.12 ¿Puede un comprador calificado visitar u observar la operación antes del cierre (fuera de horario, con discreción)?

10.13 ¿Hay quejas recurrentes de clientes, o algo que usted arreglaría si se quedara?

10.14 ¿El negocio tiene un manual de operaciones, recetas o procedimientos por escrito?

11. Lista de Documentos y Firma

Por favor envíe copias de lo siguiente. Todos los documentos se mantienen confidenciales.

- ☐ Declaraciones de impuestos federales del negocio, últimos 3 años
- ☐ Estados de ganancias y pérdidas (P&L), últimos 3 años más el año en curso
- ☐ Balance general, el más reciente
- ☐ Contrato de arrendamiento y todas sus enmiendas (o escritura, si es dueño de la propiedad)
- ☐ Lista de equipos / FF&E con valores aproximados
- ☐ Lista de inventario (si aplica)
- ☐ Contrato de franquicia y documentos de divulgación (si aplica)
- ☐ Copias de licencias y permisos del negocio
- ☐ Resumen de nómina o lista de empleados (cargos, salario, fecha de contratación; nombres opcionales)
- ☐ Arrendamientos de equipos, estados de préstamos y contratos con proveedores o clientes
- ☐ Estados de cuenta bancarios recientes, últimos 12 meses
- ☐ Fotos del negocio (interior, exterior, equipos)

Otra información que debamos saber:

Certificación del vendedor: Confirmo que la información anterior es verdadera y exacta según mi mejor conocimiento.

Nombre del vendedor (letra de molde)

Firma

Fecha

Notas Adicionales

Use esta página para cualquier respuesta que necesite más espacio. Indique el número de la pregunta (por ejemplo, 5.2) junto a su respuesta.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

John Diaz Group | KW Reserve Business Brokerage, LLC
2041 Vista Pkwy, Ste #201, West Palm Beach, FL 33411
6271 PGA Blvd, Ste #200, Palm Beach Gardens, FL 33418
Corredor: John Diaz | (561) 448-1235 | john@kwbusinesssales.com
www.SoFlaBusinessSales.com

