



Lista de Preparación para la Debida Diligencia del Vendedor

(Confidencial - Solo para uso del vendedor)

Propósito

Esta lista fue preparada por Brinzey & O'Ryan Business Brokers para ayudar a los vendedores a organizar documentación de debida diligencia antes de publicar o vender la empresa.

Un paquete de debida diligencia bien preparado agiliza las negociaciones, genera confianza en el comprador y protege los intereses del vendedor durante toda la transacción.

1. Información Corporativa


- Escritura de constitución / organización
- Estatutos o acuerdo operativo (y sus modificaciones)
- Lista de accionistas / socios con porcentajes de propiedad
- EIN federal y documentos de registro estatal
- Licencias y permisos comerciales (estatales, del condado y de la ciudad)

2. Registros Financieros


- Estados financieros preparados por CPA o revisados internamente (últimos 3 años)
- Estados financieros interinos del año en curso
- Informes de antigüedad de cuentas por cobrar y por pagar
- Listado de inventario (ubicación, valorización, antigüedad)
- Activos fijos y cronograma de depreciación
- Declaraciones de impuestos (federales, estatales, locales - últimos 3 años)
- Estados de cuenta bancarios (últimos 12 meses)
- Deudas pendientes y acuerdos de préstamo

3. Legal y Cumplimiento

- Litigios / reclamos pendientes o pasados
- Acuerdos de empleados y contratistas
- Acuerdos de confidencialidad y no competencia
- Contratos de arriendo de propiedades y equipos
- Documentos de cumplimiento ambiental o de seguridad
- Licencias, permisos o certificaciones
- Contratos con proveedores, distribuidores y clientes

 (904) 608-1344 / (980)253-5661

 taly@brinzeyoryan.com

 www.brinzeyoryan.com



4. Operaciones y Activos

- Lista de propiedades propias o arrendadas
- Títulos o contratos de arriendo de vehículos
- Sistemas de TI y licencias de software
- Garantías, contratos de mantención y acuerdos de servicio

5. Recursos Humanos


- Nómina de empleados con cargos, fechas de contratación y remuneraciones
- Lista de contratistas independientes y acuerdos
- Manual del empleado y políticas
- Acuerdos de no competencia y no captación

6. Ventas y Marketing


- Plan de negocios o estrategia de crecimiento
- Materiales de marketing y publicidad
- Reportes de ventas y resúmenes de CRM
- Datos de satisfacción o retención de clientes
- Informes de análisis de competidores o de mercado

7. Propiedad Intelectual y Tecnología

- Documentación de marcas, patentes y derechos de autor
- Nombres de dominio, sitio web y activos digitales

 (904) 608-1344 / (980)253-5661

 taly@brinzeyoryan.com

 www.brinzeyoryan.com



Certificación


Por la presente certifico que los materiales anteriores son exactos según mi leal saber y entender, y que se proporcionan para revisión confidencial por partes calificadas a través de Brinze & O'Ryan Business Brokers.


Firma del vendedor: _____ Fecha: _____


Nombre en letra imprenta: _____

Brinze & O'Ryan Business Brokers

Confidencial. Toda información compartida a través de esta lista de verificación está sujeta a acuerdo de confidencialidad. No distribuir sin consentimiento por escrito.

 (904) 608-1344 / (980)253-5661

 taly@brinzeyoryan.com

 www.brinzeyoryan.com