

JONATHAN REMIEN


B U S I N E S S B R O K E R



Esta guía práctica le brindará a usted una información útil de cómo adquirir un negocio en Florida. Estructurada en el conocimiento que he adquirido en cada proceso realizado con mis clientes, así como en la experiencia a través de los años que tengo como Business Broker y como empresario en los Estados Unidos.

Lic. Real Estate Florida.
Business Brokers of Florida Member
MIAMI Realtor Association Member

9 PASOS PARA COMPRAR UN NEGOCIO EN FLORIDA

 @jonathanremien
www.jonathanremien.com
www.bizbyjonathan.com

Índice

9 PASOS PARA COMPRAR UN NEGOCIO EN FLORIDA

1	Consulta Confidencial	Pág 03
2	Requisitos Financieros del comprador.	Pág 06
3	Búsqueda del Negocio	Pág 07
4	Análisis de las Oportunidades de Negocio	Pág 08
5	Preparación de Acuerdos de Confidencialidad (NDA)	Pág 11
6	Análisis de Información del Negocio	Pág 12
7	Preparación de la Oferta	Pág 13
8	Due Diligence	Pág 15
9	Cierre de la Compra del Negocio.	Pág 16

1 PASO UNO: Consulta confidencial

La primera entrevista con el comprador es completamente confidencial. En este primer acercamiento logramos identificar y entender las necesidades del comprador, así como también aclarar las dudas e inquietudes mas comunes y típicas del proceso de compra del negocio que pueda tener el comprador.

Las principales interrogantes o puntos por tomar en cuenta en esta primera consulta son los siguientes:



- ¿Cuál es el objetivo de la compra del negocio?
- ¿Cuál es el Tiempo del que disponemos para la compra del negocio?
- ¿Cuáles son las preferencias en cuanto a la ubicación geográfica del negocio?
- ¿Cuáles son las preferencias en cuanto a la industria, categoría o sector en el cual se quiere invertir en el negocio?
- ¿Cuál es el Presupuesto con el que cuenta para la compra del negocio?

Durante el desarrollo de esta primera entrevista, se realizan una serie de preguntas para conocer un poco más el perfil del comprador, algunas de las preguntas mas comunes son:

- ¿Qué tipo de negocio te gusta? ¿Que te gusta hacer?
- ¿En que área tienes experiencia?
- ¿Necesitas el negocio para aplicar a una visa de inversión?
- ¿El motivo de la compra del negocio es por expansión o emprendimiento?
- Adicional al presupuesto para la compra del negocio, ¿con cuánto dinero cuentas? ¿Tienes reservas y fondos de emergencia?
- ¿Te gusta algún área en particular?

Como Business Broker necesitamos obtener la mayor información posible del comprador ya que esto nos permite estar mejor preparados para encontrar la mejor oportunidad de negocio para el inversionista. Por otra parte, en la mayoría de los casos, muchos vendedores solicitan información confidencial del posible comprador antes de poder divulgar o dar a conocer la información del negocio, Entre ellas un perfil del comprador y una prueba de fondos para verificar que el posible comprador cuenta con el capital necesario para la compra del negocio.

Para esto, se necesita preparar un Perfil del Comprador (Buyer Resume) y un Estado Financiero Neto (Net Worth financial Statement), lo cual permite ganar tiempo y poder estar mejor preparados para representar al comprador otorgándole mucha mas credibilidad a una posible oferta. Esta información es estrictamente confidencial y solo es compartida entre el comprador y el vendedor.

DUDAS MAS COMUNES ANTES DE COMPRAR UN NEGOCIO EN MARCHA

1 **¿POR QUÉ COMPRAR UN NEGOCIO
Y NO ESTABLECER UNO NUEVO?**

2 **¿CUÁNDO COMPRAS UN NEGOCIO, TAMBIÉN ESTAS
COMPRANDO EL LOCAL COMERCIAL?**

R: En la mayoría de los casos en el estado de Florida, la compra de un negocio no incluye la propiedad del local comercial, sin embargo hay opciones en las cuales si podría ser posible.

3 **¿AL COMPRAR UN NEGOCIO, SE CONTINUA CON EL MISMO
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO?**

R: Lo mas común es que se den dos escenarios, el primero es que se asigna el contrato de arrendamiento al comprador o nuevo dueño del negocio, y este continua hasta el final del mismo. La segunda opción y mas común, es que se negocia con el landlord un nuevo contrato de arrendamiento con nuevos términos.

4 **¿AL COMPRAR UN NEGOCIO, SE CONTINUA CON LOS MISMOS
EMPLEADOS?**

R: Es una decisión del nuevo propietario del negocio el continuar con los empleados actuales del negocio si ellos así lo desean.

5 **¿CUÁLES SON LOS COSTOS DE TU SERVICIO COMO BUSINESS
BROKER?**

R: Para los compradores de negocio, mi trabajo no tiene ningún costo, ya que nuestros ingresos vienen dados por la comisión que paga el vendedor del negocio.

6 **¿CÓMO PUEDO ESTAR SEGURO AL MOMENTO DE COMPRAR UN
NEGOCIO, QUE TODO LO QUE ME DICE EL VENDEDOR ES
VERDAD?**

R: Es por eso que recomiendo al 100% la contratación de una empresa especialista en Due Diligence, de esta manera se puede verificar mucha de la información financiera y legal del negocio. Luego esta empresa emite su opinión.

7 **¿CUÁNTO TIEMPO DEMORA LA COMPRA DEL NEGOCIO?**

R: Una vez que se decidió cual es el negocio a comprar, el tiempo promedio es de 30 a 45 días.

8 **¿CUÁNTO SON LOS GASTOS INVOLUCRADOS AL MOMENTO DE
COMPRAR UN NEGOCIO?**

R: Los costos mas comunes involucrados en la compra de un negocio son los gastos por el servicio de Due Diligence y los gastos legales que paga el comprador para el traspaso del negocio. Estos gastos varían según la complejidad del Due Diligence y de la transacción.

1 PASO UNO: Consulta confidencial

Todas estas inquietudes son aclaradas durante la entrevista inicial, por lo que recomiendo que antes de esa primera reunión, los compradores escriban todas las inquietudes con respecto al tema.



ERRORES MAS COMUNES QUE SE COMETEN AL MOMENTO DE COMPRAR UN NEGOCIO EN MARCHA

1

El error mas común que se comete al momento de comprar un negocio es, no contratar los servicios de una empresa profesional dedicada a la elaboración de un Due Diligence o revisión financiera y legal del negocio.

2

Gerencia del negocio de la misma manera de como se gerencia en nuestros países de origen.

3

No negociar un buen contrato de arrendamiento con el Landlord o dueño del local comercial donde esta establecido el negocio.

4

Comprar el negocio por un precio mayor al valor real del negocio.

5

Comprar un negocio que no tenga nada que ver con la experiencia del comprador o con lo que le gusta hacer.

6

No dejarse asesorar por un Business Broker, quien seguramente hará el mayor esfuerzo para lograr hacer el mejor negocio para el comprador.

2 PASO DOS: Requisitos Financieros del Comprador

Es muy importante entender muy bien cual es la situación financiera del comprador. Por lo tanto, debemos de hacer las siguientes tres preguntas.

- 1 ¿Cuánto dinero necesitas ganar u obtener como beneficio del negocio?
- 2 ¿Cuánto dinero estas preparado para invertir?
- 3 ¿El comprador podría aplicar a un crédito para la compra del negocio?

En muchas oportunidades, los vendedores (Seller), propietarios de los locales comerciales (Landlord) o incluso proveedores (Vendors), requieren de una evidencia de los recursos financieros (Prueba de Fondos) y experiencia por parte de los compradores, para ello es muy importante tener un Resume Curricular (Buyer Resume) al día y También un Estado Financiero Neto (Net Worth Financial Statement) tal cual se detallo en un punto anterior.

Ejemplo: Para poder comprar un negocio que este ubicado dentro de un Centro Comercial o Mall, el comprador debe tener unos estados financieros sólidos que le permitan ser aprobados por el Landlord para ocupar el Local Comercial, al igual que en muchos casos experiencia previa en el sector o categoría del negocio.

Si se va a aplicar a un financiamiento por parte de un tercero como pudiera ser el caso de una entidad financiera, definitivamente se necesita proveer la información financiera del comprador a la institución.

Los requisitos mas comunes son:

- 1 Copia de la Licencia de Conducir (Valid Driver's License)
- 2 Resumen Curricular (Personal Resume)
- 3 Últimos tres anos de declaración de impuestos personales (Tax Return)

Luego, dependiendo de cada tipo de financiamiento y de cada entidad financiera los recaudos pueden variar.



3 PASO TRES: Búsqueda del Negocio

Basado en los criterios anteriormente descritos, procedemos a realizar la búsqueda del negocio en nuestra extensa base de datos. Como miembro del Business Brokers of Florida (BBF) y de MIAMI Realtor Association tenemos acceso actualmente a un poco más de 5,000 negocios listados para la venta en todo el estado de Florida.

ESTOS NEGOCIOS ESTÁN ORGANIZADOS POR:

- Condado
- Categoría
- Precio
- Beneficios anuales para el dueño.
- Ventas anuales.
- Negocios en Locales Comerciales físicos o negocios operados desde casa (Home Based)
- Negocios que podrían aplicar para obtener una Visa.
- Horas laborales por semana del dueño.
- Entre otras más específicas.

Además, con nuestro centro de llamadas interno, contactamos a los dueños de negocios para ver si tienen algún interés en ser adquiridos. Esto sucede cuando no hay listado algún negocio en particular.

No hay un costo por realizar una búsqueda del negocio. Nuestra compensación monetaria por el trabajo, la paga el vendedor del negocio al momento de concretar la compra del mismo.

De esta manera, podremos presentarle al comprador, diversas alternativas de negocios que se ajusten a su perfil y a su vez puedan tener más opciones, para luego escoger la más adecuada.

4 PASO CUATRO: Análisis de las Oportunidades de Negocio

Una vez que encontramos los negocios, nos encargamos de filtrar la información y poder brindarle al comprador al menos entre 3 y 5 posibilidades de negocios que cumplan con los criterios y el perfil que se está buscando.

A partir de allí se realiza un análisis junto con el comprador para mirar en un primer plano los siguientes puntos:

- Rentabilidad.
- Locación.
- Tiempo de establecido.
- Futuro en cuanto a la continuidad del negocio en el tiempo.

EN EL PROCESO
DE ANÁLISIS DE NEGOCIOS, LOS
10 PRINCIPALES FACTORES QUE
TOMAMOS EN CUENTA SON LOS
SIGUIENTES:

1

UNO

RELACIÓN ENTRE PRECIO DE VENTA Y BENEFICIOS ANUALES PARA EL DUEÑO:

Siempre se busca que la inversión de la compra del negocio, pueda ser recuperada en un plazo no mayor a 3 años como mucho. Ejemplo: Si el dueño de una pizzería obtiene \$100K de ingresos o beneficios anuales, el valor máximo recomendado para la compra de ese negocio, es de \$300K.

2

DOS

Tiempo de establecido

Es muy importante que el negocio tenga al menos 2 o 3 años de establecido, ya que eso nos permite poder evaluar mejor la situación financiera y de Mercado del negocio.

CUATRO

Renta o Alquiler

Una renta muy elevada para un negocio es muy difícil de pagar. Si bien cada categoría de negocio tiene un % estimado para el pago de la renta, hay negocios que si se compran o establecen en un local comercial muy costoso no se podrán mantener en el tiempo.

4

5

CINCO

Financiamiento disponible

Podemos buscar negocios que acepten u ofrezcan un financiamiento, bien sea a corto plazo por parte del mismo dueño o un financiamiento a largo plazo por parte de una entidad financiera a través de un préstamo especial para negocios.

3

TRES

Franquicia

Podemos escoger la opción de buscar negocios que sean Franquicias o No. En algunos casos, de acuerdo con su perfil, los compradores pueden ser mejores candidatos para comprar un negocio que sea franquicia mas que otros que no lo son. Los candidatos ideales para negocios de franquicia, son aquellos que prefieren seguir los formatos de negocio, en muchos casos ya probados y comprobados, bajo la dirección de una franquicia que gana un % de las ventas, establecido y llamado Royalty. En el caso de las personas que son innovadoras y que les gusta estar desarrollando sus propias ideas, es mas recomendable un negocio propio que no dependa de la aprobación de una franquicia.

6

SEIS

Cantidad de empleados laborando actualmente en el negocio

Este es un punto muy importante por tomar en consideración, particularmente cuando el comprador busca un negocio para aplicar a una Visa de inversión, ya que en la mayoría de los casos se recomiendan negocios que puedan generar mas de empleos fijos.



Horas que trabaja el dueño del negocio a la semana

En muchas oportunidades por circunstancias particulares de cada comprador, nos establece la cantidad máxima de horas que quisiera laborar en el negocio.



Horario de trabajo del negocio

Es importante informar al comprador del negocio el horario actual del negocio, si bien en muchos casos cada dueño puede establecer sus propios horarios, en otros hay que cumplir las regulaciones de horarios establecidas por los Centros Comerciales (Mall o Shopping Center).



Licencias o habilidades especiales que requiere la operatividad del negocio

Muchos de los negocios no requieren Licencias o Permisos especiales para operar, pero hay otros que si lo ameritan tanto para el negocio como para el dueño del mismo y las personas que operen o trabajen dentro. Es por eso que en la consulta inicial se puede identificar si el potencial comprador cumple con algunos requisitos para ciertos tipos de negocios o en tal caso cuanto tiempo le puede tomar el obtenerlos de ser posible.

En este punto también hay que tomar en cuenta que si el comprador del negocio esta en la búsqueda de una franquicia, muchas de las franquicias exigen que el dueño sea el operador de la misma (Owner Operator) y tenga que asistir a los entrenamientos y capacitaciones mandatorios por la franquicia.



Podría el negocio aplicar a una Visa

Nuestro Sistema de búsqueda de oportunidades de negocios, nos permite filtrar las opciones que “Podrían servir para aplicar a una Visa”, si bien este punto lo debe de determinar un Abogado experto en la materia, nosotros como Business Brokers tenemos la capacidad de poder reconocer si algunos de los negocios cumplen con los requisitos mínimos sugeridos para aplicar a una Visa de inversión, y luego el Abogado de Migración contratado por el comprador puede dar su recomendación final.

5 PASO CINCO: Acuerdos de Confidencialidad (NDA)

Que es un acuerdo de confidencialidad o Confidentiality/Disclosure Agreement?

Es un contrato legal entre al menos dos entidades para compartir material confidencial para ciertos propósitos, pero restringiendo su uso público.

Con el acuerdo de Confidencialidad, el comprador y el vendedor se comprometen a guardar y no divulgar la información que será suministrada por ambas partes.

Este acuerdo se prepara, para proteger la confidencialidad del dueño del negocio una vez que decidió vender el mismo.

Como compradores, nos permite poder obtener información de mucho interés para poder tener de una manera mucho mas detallada la información financiera, contable y legal de la empresa, que nos permita poder hacer un mejor análisis antes de tomar la decisión de preparar la oferta para la compra del negocio en análisis.



Los puntos mas importantes que siempre deben de estar indicados en el documento de confidencialidad son:

1

Datos Personales del Comprador: Nombre y Apellido, Dirección de Vivienda, Numero Telefónico de Contacto, Correo Electrónico y firma del comprador.

2

Datos del negocio en venta: Numero de Listing y Descripción del Negocio.

6 PASO SEIS: Análisis de Información del Negocio

Una vez que recibimos toda la información confidencial del negocio, procedemos a realizar un análisis en conjunto con el comprador y de allí en adelante viene un intercambio de información entre comprador y vendedor. Una vez el comprador esta mucho mas informado sobre la situación actual del negocio, pautamos una reunión entre comprador y vendedor o una llamada en conferencia.

Esta es la oportunidad para que el comprador pueda aclarar todas las inquietudes con respecto al negocio en análisis. Este paso es uno de los mas importantes durante el proceso de compra de un negocio, ya que se puede generar una excelente relación entre ambas partes, que luego será muy valorado para la etapa de transición de un dueño a otro.

En este paso también se pauta una cita para conocer físicamente al detalle el negocio que se esta analizando, muchas veces y dependiendo del negocio esta visita se establece en horarios donde el negocio esta cerrado para no interrumpir las actividades diarias del negocio.





7 PASO SIETE: Preparación de la oferta

Antes de preparar la oferta de compra del negocio, emitimos al comprador nuestra opinión con respecto al precio por el cual deberíamos de ofertar, tomando en cuenta las condiciones de Mercado y del negocio.

En el documento de oferta se expresan las condiciones a las cuales esta sujeta el contrato de compra del negocio, los puntos básicos son los siguientes:

- ✓ Aprobación por parte del comprador de los nuevos términos del contrato de arrendamiento del local comercial.
- ✓ Aprobación por parte de los abogados de ambas partes involucradas.
- ✓ Aprobación por parte de la Franquicia, cuando se esta comprando un negocio que es parte de una franquicia comercial.
- ✓ Aprobación por parte del comprador de toda la información verificada durante el proceso de Due Diligence.
- ✓ Solicitud de Periodo de Observación por parte del comprador en el negocio.

Luego facilitamos el proceso para minimizar los riesgos y las contingencias razonables. En este punto, el tiempo es esencial y debemos de estar muy al tanto de ello.

PREPARACIÓN DE LA OFERTA PASO A PASO:

1 PREPARACIÓN DE LA OFERTA (ASSET PURCHASE & SALE CONTRACT)

Comúnmente se prepara con 3 días de validez para que el vendedor tenga su tiempo de considerar la oferta.

2 **ACEPTACIÓN O RECHAZO DE LA OFERTA:** Si el vendedor acepta la oferta estamos bajo contrato, si por el contrario el vendedor rechaza la oferta, la misma ya no tiene validez.

3 **CONTRA OFERTA:** El vendedor esta en el derecho de realizar una Contra Oferta al comprador, si este no esta de acuerdo en los primeros términos establecidos. Comúnmente esta Contra Oferta tiene validez por 2 o 3 días. Si el Comprador acepta la Contra Oferta, estamos bajo contrato, en caso contrario no tiene mas validez la misma.

4 **DEPOSITO EN GARANTÍA O ESCROW DEPOSIT:** Una vez que estamos bajo contrato, se debe de realizar un deposito en una cuenta de garantía o conocida en ingles como Escrow Account de un monto de dinero que comúnmente es entre el 5% y 10% del valor de compra del negocio. Este deposito se debe de realizar dentro de los primeros 5 días de la fecha de inicio del contrato. Una vez realizado este deposito, ambas partes están legalmente bajo contrato.



Regularmente, la cuenta escrow la tiene el Agente de Cierre o Abogado encargado de preparar los documentos legales del traspaso, o en algunos casos la misma empresa del corredor de negocios o Business Brokerage.

Este dinero dado en garantía como Escrow Deposit, se aplica al monto final de la compra del negocio o si no hay Cierre o venta final, se devuelve al comprador siempre y cuando no hayan sido cumplidos los términos de la oferta.

PASO OCHO: Due Diligence

¿Qué es el Due Diligence?

Es la verificación de la información financiera y legal del negocio.

Una vez la oferta es aceptada, comienza el proceso del Due Diligence. Con este proceso podemos verificar que toda la información suministrada es fidedigna y real. Este proceso es igualmente uno de los más importantes durante el proceso de la compra, ya que durante el proceso del Due Diligence se toma la decisión final de continuar con la compra o retirarse de la misma si el Due Diligence no es satisfactorio.

Este proceso toma entre 15 y 30 días, dependiendo de la complejidad del negocio. Este tiempo también es establecido en el documento de oferta.

El Due Diligence lo realizan empresas 100% especializadas en esto. Muchas veces son Contadores y Abogados que trabajan en equipo.

El Due Diligence va a depender de la complejidad del negocio que se este comprando, algunos son muy sencillos, pero otros requieren de más tiempo y análisis. El costo de este Due Diligence es asumido por el comprador como parte de la inversión del negocio.



LOS RECAUDOS SOLICITADOS PARA LA ELABORACIÓN DEL DUE DILIGENCE GENERALMENTE INCLUYEN:

- ✓ Últimos 3 años de declaraciones de impuestos.
- ✓ Impuestos a las ventas de los últimos 3 años.
- ✓ Impuestos Federales y Estadales de pagos de Nomina o payroll.
- ✓ Estados de Ganancias y Perdidas (Profit and Loss)
- ✓ Balance General (Balance Sheet)
- ✓ Cuentas por Pagar y por Cobrar (Accounts Receivable and Payable)
- ✓ Estados de Cuenta bancarios de los últimos 3 años. (Bank Statements)

Vale la pena resaltar que, si se requiere mas tiempo para la elaboración del Due Diligence, se puede firmar una extensión del plazo del mismo, siempre que ambas partes estén de acuerdo.

Luego de culminado el Due Diligence, la empresa o persona contratada para el mismo, presenta un informe al comprador con sus recomendaciones y estas son discutidas y analizadas entre el Business Broker y el Comprador.

Igualmente, durante este tiempo se coordinan las reuniones con los abogados, propietarios de los locales comerciales (Landlord), Contadores (CPA) y el financista en caso de haberlo, para aclarar y dar cumplimiento a cada uno de los procesos involucrados en la compra del negocio, entre ellos la entrevista o aplicación por parte del comprador ante el landlord o dueño del local, si este es aceptado se espera la propuesta del nuevo contrato de arrendamiento para ser analizado.

Luego de culminado el Due Diligence, la empresa o persona contratada para el mismo, presenta un informe al comprador con sus recomendaciones y estas son discutidas y analizadas entre el Business Broker y el Comprador.

Igualmente, durante este tiempo se coordinan las reuniones con los abogados, propietarios de los locales comerciales (Landlord), Contadores (CPA) y el financista en caso de haberlo, para aclarar y dar cumplimiento a cada uno de los procesos involucrados en la compra del negocio, entre ellos la entrevista o aplicación por parte del comprador ante el landlord o dueño del local, si este es aceptado se espera la propuesta del nuevo contrato de arrendamiento para ser analizado.

- Lista de Todos los activos tangibles. (Tangible Assets)**
- Copia del Contrato de Arrendamiento (Lease Agreement)**
- Copia de todos los Permisos y Licencias necesarios para operar el negocio. (Licenses and Permits)**
- Copia de la Poliza de Seguros. (Insurance Policies)**
- Base de Datos de Clientes y Proveedores (List of Customers and Vendors)**
- Lista de Empleados. (List of all Employess)**
- Lista de Patentes y registros de marcas en caso de existir. (Patents and Trademarks)**
- Cualquier otro tipo de recaudo necesario para verificar la veracidad de la informacion suministrada por el vendedor, cada tipo de negocio tiene sus particularidades.**

9 PASO NUEVE: Cierre o Compra del Negocio

Si el proceso del Due Diligence es satisfactorio, pasamos a la última etapa que se denomina Cierre o Closing. En esta etapa verificamos que toda la documentación necesaria está lista para garantizar una transacción exitosa.

Es común que este proceso lo elaboran los abogados de ambas partes involucradas en la transacción, los cuales son conocidos como agentes de cierre o Closing Agents. Dependiendo de la complejidad de cada transacción, unas negociaciones requieren más o menos la presencia de los abogados de ambas partes.

Una vez firmado el traspaso del negocio, el

comprador pasa a ser felizmente el nuevo dueño del negocio y todos los activos “assets” involucrados en la negociación, y allí se da comienzo a la etapa de transición donde frecuentemente el vendedor, presta su apoyo por un tiempo no menor a dos semanas, sin embargo, este tiempo ya previamente fue acordado en el momento de la oferta de compra y en los documentos de cierre.

Después del Cierre o Closing, el comprador tiene un tiempo para tramitar todos los permisos y licencias del negocio a nombre de su corporación al igual que cualquier otro requisito necesario para operar el negocio legalmente.



Nota: Es importante resaltar que las compras de los negocios en marcha en Florida bajo el esquema de compra de activos o ASSET PURCHASE & SALE CONTRACT, no es la compra de la corporación existente propietaria del negocio, es solo la compra de los activos tangibles e intangibles incluyendo el nombre del negocio en la mayoría de los casos, por lo cual el nuevo dueño previamente debió aperturar su corporación, bien sea una LLC o Corp para los efectos de la compra del negocio.

“5 recomendaciones” finales”



1 UNO

Mi primera recomendación antes de comprar o iniciar un negocio, es hacer lo que nos gusta. Si hacemos lo que nos gusta, nuestro trabajo nunca será un trabajo, lo haremos con tanto placer que será una diversión todos los días.

3 TRES

Analizar muy bien las tendencias del mercado de los negocios.

4 CUATRO

Recomiendo tener unas reservas económicas o colchón financiero, de entre al menos 6 a 12 meses, para cubrir los gastos fijos del negocio, ya que siempre hay que tomar en cuenta una posible caída en las ventas o ingresos por cambios de la administración.

2 DOS

Asesorarse con personas profesionales y que tengan la experiencia necesaria y comprada en el área, no dejarse llevar simplemente por comentarios de personas que en muchos casos no tienen el conocimiento ni la experiencia necesaria para emitir opiniones.

5 CINCO

En lo posible lograr que tanto el negocio como las actividades diarias que nos rodean como familia, estén lo mas cerca posible en distancia, es decir, Negocio, Vivienda, Colegio, etc. Esto nos ayudara a optimizar los tiempos y a lograr un equilibrio entre la vida laboral y personal.


Elaborado por:

JONATHAN REMIEN

BUSINESS BROKER

Lic. Real Estate Florida.
Business Brokers of Florida Member
MIAMI Realtor Association Member.

CONTACT

 (786) 340 9620

 @jonathanremienr

 JonathanRemien

 English - Spanish

 Miami, FL

 jonathanremien@gmail.com

www.bizbyjonathan.com

www.jonathanremien.com



9 PASOS PARA COMPRAR UN NEGOCIO EN FLORIDA

“Comprar o vender un negocio
es un trabajo de tiempo completo,
para profesionales de tiempo
completo”