

OBJETO	DÓNDE	PRECIO PEDIDO	TARIFA
Taller de rótulos e impresión • venta a empresas	Capital de provincia (~180.000 hab.), España	120.000 €	Reality Check • 950 € • 48 h

MUESTRA ILUSTRATIVA — Y DELIBERADAMENTE EL OTRO DESENLACE

Un Reality Check se produce únicamente a partir de los documentos reales del vendedor: cuentas registradas, extractos bancarios del negocio, el libro de ventas, el contrato de arrendamiento. Sin documentos no hay Reality Check: nunca reconstruyo los beneficios a partir de suposiciones. Esta muestra enseña cómo se ve la tarifa de 950 € cuando los documentos se sostienen: las cifras declaradas, el banco y la facturación apuntan al mismo número. Eso ocurre más a menudo en un negocio que factura que en uno que cobra en efectivo — y la razón está en el tipo de negocio, no en el carácter del vendedor.

Muestra ilustrativa. Las cifras que siguen son cifras de ejemplo de trabajo, para poder enseñar el formato de 950 € de principio a fin — en un informe de cliente, las cifras se transcriben o se recomponen aritméticamente a partir de documentos aportados por usted o por el vendedor; no certifico que esos documentos estén completos ni que sean correctos. La condición de la tarifa no cambia: sin documentos del vendedor, el encargo se entrega como un Screen de 550 € + paquete de solicitud de documentos. Por qué una segunda muestra: la primera muestra de Reality Check enseña una operación en la que los documentos y lo que se afirma no coinciden. La mayoría de los anuncios se parecen a aquella. Esta enseña lo que imprime la misma tarifa cuando sí coinciden — y qué sigue separando al comprador de una firma cuando eso ocurre.

DE QUÉ RESPONDO YO

- Consultar cada fuente pública que cubre esta tarifa — con competencia, y reportado con honestidad
- Contrastar entre sí los documentos que obtuvo, y mostrar cada paso de la aritmética
- Cada cifra remitida al documento del que proviene, con la fecha en que se obtuvo
- Escribir «no obtenido» cuando una fuente no responde — nunca una suposición en su lugar

DE QUÉ NO PUEDE RESPONDER NINGÚN INFORME HECHO DESDE EL ESCRITORIO

- Si los documentos del vendedor son auténticos — los pongo a prueba en cuanto a su consistencia, no puedo autenticarlos
- Cómo rendirá el negocio una vez sea suyo
- Lo que solo una visita presencial, o su abogado, puede determinar
- Su decisión de comprar, y el precio que acuerde

Respondo por la búsqueda, por los documentos que me entregaron, por la aritmética y por la lista de exigencias. La honestidad del vendedor, el futuro del negocio y la decisión no me corresponden a mí — y precisamente por eso este memorando indica qué exigir, y a quién, antes de que mueva su dinero.

ALCANCE DE ESTE REALITY CHECK

El Screen completo de 550 € (registros públicos) más el Bloque 2 — los documentos reales del vendedor, recompuestos en un cuadro de flujo de caja utilizable y puestos a prueba frente al mundo observable.



■ **Registros públicos** — registro mercantil, insolvencia, licencia, señales de actividad

■ **Documentos del vendedor** — cuentas, extractos bancarios, datos de caja, arrendamiento (esto es el Bloque 2, más abajo)

■ **Solo su abogado puede alcanzarlo** — los puntos ciegos indicados en la página 2

Unos documentos consistentes son un buen comienzo, no una absolución. Le dicen que el vendedor le está citando la cifra que declaró. No le dicen quién es el titular del negocio, qué debe, ni qué puede venir a cobrarle a usted la Agencia Tributaria — **por eso el veredicto de esta operación sigue siendo «resolver primero», y por eso el plan de abajo nombra qué exigir, y a quién, antes de que se mueva su dinero.**

LA CAPA DEL SCREEN, RECONFIRMADA

ALCANCE DE ESTE REALITY CHECK

El Screen completo de 550 € (registros públicos) más el Bloque 2 — los documentos reales del vendedor, reconstruidos en una imagen utilizable del flujo de caja y contrastados con el mundo observable.



Registros públicos —

- registro mercantil, insolvencia, licencia, señales de actividad

Documentos del

vendedor — cuentas,

- extractos bancarios, datos de caja, arrendamiento (esto es el Bloque 2, más abajo)

Solo su abogado puede alcanzarlo —

- los puntos ciegos indicados en la página 2

DÓNDE ESTÁ EL RIESGO

La misma lectura por áreas que en el Screen. Verde **no** significa «seguro» — significa que no ha salido nada a la superficie.

Registro mercantil e insolvencia ☒ Nada en registros públicos

Licencia de actividad ☒ Consta en registro

Ingresos declarados frente a documentos ☒ Consistentes — ver Bloque 2

Condiciones del arrendamiento ☒ Señal — ver prueba de estrés

Mercado local y competencia ☒ El sector está repartido, los ingresos no

Titulares reales del negocio ☐ No se ve desde un escritorio

Pleitos en curso ☐ No se ve desde un escritorio

Verde ninguna alerta pública — no certifica ausencia de riesgo · **Ámbar** solo se resuelve mediante el Bloque 2 o una acción indicada · **Hueco** lo comprueba su abogado.

LO QUE DICE EL PROPIO MERCADO

El barrido de competencia viene del Screen y se repite el día de este Reality Check. En un negocio de calle pregunta si los ingresos declarados se pueden ganar **en esta acera, contra estos locales**. Este negocio no vende en una acera: sus clientes son otras empresas, encargan por teléfono y por correo, y comparan presupuestos en toda la provincia, no en

Nueve talleres comparables en la ciudad — y un cliente que vale más que cualquiera de ellos

TALLERES COMPARABLES (6 DE LOS 9 MAPEADOS)

DISTANCIA VALORACIÓN RESEÑAS POSICIONAMIENTO

Rótulos y rotulación de vehículos

1,2 km

4,5

38

Mismo oficio

la misma calle. Por eso el barrido se presenta aquí por lo que es — un mapa de quién más hace este trabajo — y la pregunta difícil se responde con el libro de ventas del propio vendedor.

Las valoraciones y el número de reseñas son aproximaciones tomadas de fichas públicas de mapas, fechadas el día del barrido y listadas completas en el anexo. **En la venta a empresas esas cuentas son escasas y dicen poco** — un taller con diecinueve reseñas puede tener los mayores contratos de la provincia. Una aproximación puede abrir una pregunta o contradecir lo que le dijo el vendedor. Nunca puede confirmar un hecho financiero — eso solo lo hace un documento. En un informe de cliente los talleres van con nombre; aquí se describen, porque esto es una muestra ilustrativa.

Impresión digital, sin instalación	1,8 km	4,3	64	Más estrecho
Copistería con gran formato	2,4 km	4,0	121	Más estrecho
Rótulos industriales, nave en polígono	4,6 km	4,7	19	Más amplio
Intermediario de impresión, sin taller	5,1 km	3,8	27	Revende
Rótulos y contratista de reformas	7,9 km	4,6	44	Más amplio

Prueba cruzada 1 • Saturación — ¿cuán concurrido está este oficio aquí?

En la versión de calle de esta prueba, el número de rivales dentro de un radio a pie se contrasta con una tasa base nacional del mismo oficio, y la proporción se informa en porcentaje. **Para talleres de rótulos e impresión no dispongo de una tasa base que esté dispuesto a sostener** — los códigos de actividad agrupan varios oficios distintos, y una proporción construida sobre esa mezcla parecería precisa y no significaría nada.

NO REALIZADA — NO HAY TASA BASE FIABLE PARA ESTE OFICIO. SE DECLARA EN VEZ DE ESTIMARSE.

Prueba cruzada 2 • Concentración de clientes — ¿cuántos ingresos dependen de una sola mesa?

Se hace con el libro de ventas del propio vendedor del último ejercicio completo, que es un documento y no una aproximación. El mayor cliente supone **43.120 € — el 22 % de los ingresos facturados**; los cinco mayores suman el **48 %**. De esos cinco, ninguno tiene contrato de suministro por escrito: el trabajo es repetido y se encarga por pedido. La respuesta del vendedor — que el mayor cliente encarga todos los años desde 2019 — es creíble y no es una prueba.

HALLAZGO: LOS INGRESOS ESTÁN DOCUMENTADOS Y ESTÁN CONCENTRADOS; AMBAS COSAS SON CIERTAS A LA VEZ.

Qué efecto tiene esto sobre las cifras del resto de este memorando

La concentración no mueve ninguna cifra del Bloque 2 — los documentos dicen lo que dicen. Decide cuánto peso debe darles un comprador de cara al futuro. Es la suposición que hay debajo del extremo de **≈2,2 años** del rango de retorno, y es la razón de que exista el extremo de **≈4,2 años**; la prueba de estrés de más abajo pone en euros la pérdida del mayor cliente, en vez de dejarla como una inquietud.

HALLAZGO: EL MAPA DE COMPETENCIA ES LA RAZÓN DE QUE EL CÁLCULO DE RETORNO SEA UN RANGO Y NO UNA CIFRA.

Pida al vendedor que le presente al mayor cliente antes de cerrar, y observe qué pasa con la respuesta. Una relación que sobrevive a una presentación vale algo; una que no se puede presentar merece una pregunta. Es la única pregunta de aquí que no le cuesta más que una llamada.

— BLOQUE 2 • RECONSTRUCCIÓN ILUSTRATIVA DEL BENEFICIO DEL PROPIETARIO A PARTIR DE LAS CIFRAS APORTADAS POR EL VENDEDOR

Lo que realmente dicen los documentos, una vez nombrados los ajustes

Cada línea de abajo es un ajuste sobre el resultado declarado por el vendedor — el **método SDE** (beneficio discrecional del vendedor) que se usa en el trabajo de calidad de beneficios del lado del comprador, a la escala de una operación pequeña:

Flujo de caja real anual del propietario = resultado declarado ± normalización del sueldo del propietario + partidas no recurrentes + gastos personales cargados al negocio – corrección de la renta al contrato – corrección de salarios por debajo de mercado. En el informe real cada ajuste va nombrado y referido a una página concreta de un documento; aquí solo se enseñan la estructura y los nombres de las partidas.

Esto no es contabilidad, ni auditoría, ni certificación fiscal, ni revisión de las cuentas del vendedor. Es una recomposición aritmética, del lado del comprador, de los documentos aportados, para discutirla con asesores cualificados.

Beneficio neto declarado (según cuentas registradas)	41.000
de las cuentas registradas / declaración fiscal, no de un borrador interno	€
+ Normalización del sueldo del propietario	7.000 €
normalizado al sueldo de mercado de un gerente	
+ Gasto legal no recurrente	2.800
un conflicto de marca ya resuelto, que no se repetirá para el comprador	€

+ Gastos personales del propietario cargados al negocio	3.600
un vehículo de uso privado, contabilizado en el negocio	€

– Renta a precio de mercado	No aplicada — la renta está
ajustada a la renta del contrato real, no a un acuerdo de favor	a mercado

– Salarios por debajo de mercado ligados al vendedor	No aplicada — ambos
personal pagado por debajo de mercado que puede irse, o renegociar, cuando se vaya el vendedor	empleados en convenio

Flujo de caja real anual del propietario	SDE ≈ 54.000
suma de las líneas anteriores = 54.400 €, redondeado	€

MUESTRA ILUSTRATIVA • CIFRAS DE EJEMPLO DE TRABAJO •
NO ES ASESORAMIENTO • NO ES UNA PLANTILLA

REVISIÓN DE CONSISTENCIA DE CAJA

¿Coincide la cifra declarada con el mundo observable?

1 • Ingresos declarados al fisco frente a ingresos alegados

Compara lo que el vendedor le contó a Hacienda (declaraciones de IVA y cuentas registradas) con lo que el vendedor le está contando a usted que gana el negocio. Una diferencia material entre ambos es la señal más elocuente en la venta de un negocio pequeño.

HALLAZGO: 196.000 € DECLARADOS FRENTE A 196.000 € ALEGADOS — SIN DIFERENCIA. EL VENDEDOR CITA LA CIFRA QUE DECLARÓ.

2 • Entradas bancarias frente a la facturación declarada

De doce a veinticuatro meses de extractos bancarios del negocio, contrastados con la facturación declarada del mismo periodo: ¿respaldan los ingresos la cifra del papel, o se quedan cortos? Cuando se quedan cortos, la pregunta es si la diferencia está en los plazos o en las ventas.

HALLAZGO: 193.400 € DE ENTRADAS BANCARIAS FRENTE A 196.000 € DECLARADOS — 2.600 € (≈1,3 %) SIN CASAR, Y EL LIBRO DE VENTAS ENSEÑA FACTURAS DE DICIEMBRE COBRADAS EN ENERO POR ESE MISMO IMPORTE. PLAZOS, CON DOCUMENTO, NO UN FALTANTE.

3 • Capacidad × horas × tarifa frente a los ingresos alegados

El modelo de capacidad física, en la forma que toma este oficio: **techo = horas de máquina facturables × tarifa por hora × días de trabajo**, probado a una utilización realista del 55—70 %. Esta comprobación es una prueba de plausibilidad con datos de entrada declarados y atacables — queda fuera de la reconstrucción de beneficios de arriba, que usa solo documentos. Si los ingresos alegados quedan por encima de la banda realista, la diferencia se expresa en euros y se convierte en una palanca de negociación: la cifra tiene que estar documentada, no afirmada.

HALLAZGO: LOS 196.000 € DECLARADOS QUEDAN DENTRO DE LA BANDA DE CAPACIDAD DE 172.000—214.000 € — INTERNAMENTE CONSISTENTES.

Que las tres comprobaciones coincidan merece decirse con claridad: **así se ve un negocio que factura cuando nadie esconde nada**. Aquí cada venta deja una factura con IVA y una transferencia bancaria, de modo que queda poco hueco entre las tres cifras donde algo pueda esconderse. Las mismas tres comprobaciones en un negocio que cobra en efectivo suelen no coincidir — y cuando no coinciden, la cifra más alta nunca se declaró, ni tributó, ni se puede probar, y no sirve para decidir una compra.

CÁLCULO ARITMÉTICO DE RETORNO (PAYBACK)

Frente a los 120.000 € del precio pedido, el flujo de caja documentado devuelve la inversión a un comprador en algún punto entre dos años y cuatro y medio — antes de financiación, impuestos, inversiones, circulante y riesgo del propietario. En qué extremo cae no es cuestión de opinión; lo fijan dos preguntas con respuesta documentada.

BAJO

≈2,2 años

Solo con los beneficios reconstruidos (SDE ≈54.000 €), llevando usted el taller y con la renta sin cambios.

BASE

≈2,3 años

Los mismos beneficios menos la subida legal del 20 % de la renta por traspaso (LAU art. 32, ≈2.760 €/año). Esa subida no queda a criterio del arrendador, así

ALTO

≈4,2 años

Si tiene que contratar a un encargado de taller en vez de llevarlo usted (SDE ≈28.000 €). Perder al mayor cliente

que este es el suelo con el que debe contar un comprador.

sobre el caso base sitúa el retorno en $\approx 3,7$ años.

Esto es un cálculo aritmético de retorno (payback) — no es una valoración y no es un precio; solo usted y sus asesores fijan el precio. Tres cifras en vez de una, porque un solo número se lee como una promesa mientras descansa sobre supuestos que tiene derecho a rechazar — cada una de las tres es aritmética sobre los propios documentos del vendedor reconstruidos arriba, y cada una declara el supuesto en el que se apoya. Cómo se calcula: el flujo de caja reconstruido del propietario (total del Bloque 2) se compara con el precio de venta para responder a una única pregunta acotada del lado del comprador — **¿cuántos años de flujo de caja documentado hacen falta para recuperar su dinero, y le resulta tolerable ese ritmo?** Sin tasa de descuento, sin múltiplos, sin cálculos de fondo de comercio. Es aritmética sobre los propios documentos del vendedor y sus propias limitaciones. Indica el punto en que los ingresos declarados por el vendedor dejan de sostener el precio pedido — nada más.

PRUEBA DE ESTRÉS

Caso documentado: SDE ≈ 54.000 € (reconstrucción del Bloque 2, arriba) frente a los 120.000 € del precio pedido. Cada escenario de abajo es un impacto en euros sobre ese caso documentado, y cada uno mueve el cálculo de retorno a lo largo del rango anterior. Unos documentos limpios no hacen menos probables estos escenarios — los hacen medibles.

Se va el mayor cliente — el 22 % de los ingresos facturados, sin contrato de suministro por escrito

INGRESOS ≈ 152.900 € · SDE
 ≈ 33.000 €

Subida de la renta — subida legal del 20 % por traspaso (LAU art. 32)

-2.760 €/AÑO

Necesidad de encargado — el comprador tiene que contratar a un encargado de taller en vez de llevarlo él mismo

-26.000 € → SDE
 ≈ 28.000 €

MUESTRA ILUSTRATIVA · CIFRAS DE EJEMPLO DE TRABAJO · NO ES ASESORAMIENTO · NO ES UNA PLANTILLA

PLAN DE NEGOCIACIÓN

Cuando no hay ninguna diferencia que atacar, las palancas cambian de forma

En la operación de la primera muestra, cada palanca era una discrepancia: explique esta diferencia, documente aquella afirmación. Aquí los documentos coinciden, así que no hay nada de esa clase que plantear — y un comprador que por eso no plantee nada ha leído mal el informe. **Lo que los documentos no alcanzan sigue estando ahí**, y de eso están hechas las palancas de abajo. Los nombres son reales; los importes se omiten en esta sección porque solo existen cuando los produce un documento real.

- 1 Condicione cualquier señal al certificado del art. 175.2 LGT, solicitado con el consentimiento escrito del vendedor, más el certificado de estar al corriente con la TGSS — **unas cuentas consistentes no alcanzan a la deuda tributaria que se hereda**, y solicitado después de la venta el certificado no surte efecto.
- 2 Pida por escrito la lista de los cinco mayores clientes con las condiciones en que encarga cada uno. El 48 % de los ingresos facturados se apoya en pedidos y en nada más.
- 3 Cuenten con la subida legal del 20 % de la renta por traspaso (≈2.760 €/año) — no queda a criterio del arrendador.
- 4 Pida los partes de mantenimiento y la vida útil restante de las dos máquinas de producción. La reconstrucción de arriba no incorpora ninguna inversión, así que una sustitución que toque en el primer año es un coste que este cálculo no lleva dentro.
- 5 Obtenga confirmación por escrito de que los dos empleados se subrogan en sus condiciones actuales, y de cuántas vacaciones devengadas se le deben a cada uno en el momento del cierre.

Señal de escalada para el comprador:

no siga adelante sin revisión de un asesor si el vendedor se niega a dar su consentimiento escrito para el certificado del art. 175.2, o si la situación del mayor cliente no se puede acreditar con ningún documento.

VEREDICTO — REEMITIDO CON EVIDENCIA MÁS COMPLETA

El veredicto provisional del Screen se reemite aquí ahora que hay documentos reales en la mano. Los documentos pueden mover el veredicto en cualquier dirección: confirmar un camino condicionado hacia adelante, o rebajarlo. Etiqueta de riesgo de la muestra: **Resolve-first** — los documentos aportados son internamente consistentes y sostienen la base del precio pedido, y las dos cosas que separan a este comprador de una firma no están en los papeles: el certificado del art. 175.2 junto con el de la TGSS, y la concentración de los ingresos en una relación de cliente sin documentar.

Walk

Only-If

Resolve-first

No public-record blocker

SUS PRÓXIMOS PASOS — EL ORDEN QUE PROTEGE SU DINERO

- 1 **Resuelva la situación de regularidad fiscal con su abogado antes de acordar cualquier cifra.** El certificado del art. 175.2 y el de la TGSS son lo que decide si hay una operación que negociar. No dependen de lo limpias que estén las cuentas, y solicitados después de la venta no surten efecto.
- 2 **Lleve este memorando a su asesor, no al vendedor.** La reconstrucción y el cálculo de retorno son aritmética sobre documentos que usted aportó — su asesor es quien puede contrastarlos con las declaraciones presentadas y con los

extractos certificados del propio banco. La consistencia es justamente lo que más merece verificarse por separado, precisamente porque tranquiliza.

3 **Ponga precio a la concentración, no la ignore.** La prueba de estrés sitúa la pérdida del mayor cliente en unos 21.000 € de flujo de caja anual. Esa es una cifra para llevar a la mesa, y sale del libro de ventas del propio vendedor, así que se puede acreditar en la sala.

4 **Solo cuando la lista de confirmaciones esté cerrada:** hable de una señal — **condicionada y reembolsable, por escrito, a través de su abogado.** No entregue una señal no reembolsable basándose en este informe. Unos documentos limpios son una razón para continuar, no una razón para correr.

— QUÉ DESBLOQUEÓ QUÉ

El mapa de documentos

Una base de evidencia por encargo: el conjunto de abajo es lo que se recibió y se listó en la confirmación de base de evidencia antes de que empezara el reloj — el memorando analiza exactamente eso, y nada enviado después. Los documentos tardíos justifican una ampliación o un encargo de reemisión, nunca el trabajo en curso.

DOCUMENTO	SECCIONES QUE DESBLOQUEÓ
Cuentas registradas / declaraciones fiscales (2—3 años)	Base del resultado declarado • ajustes de salario del propietario y partidas no recurrentes • comprobación de ingresos declarados frente a alegados
Extractos bancarios del negocio (12—24 meses)	Comprobación de entradas bancarias frente a facturación declarada • veredicto de consistencia de caja
Exportación de caja (TPV)	Comprobación de capacidad × horas × ticket • aviso de doble fraude cuando proceda
Contrato de arrendamiento	Ajuste de renta a valor de mercado • escenario de estrés de renovación de renta • retención en el plan de negociación
Lista de personal y nóminas (12—24 meses)	Ajuste de salarios por debajo de mercado • escenario de estrés de persona clave • palanca de transición de personal
Licencias vigentes	Escenario de estrés de renovación de licencia / terraza
Antigüedad de cuentas por pagar / cobrar (si está disponible)	Ajuste de capital circulante • cruce de capacidad de pago (cuando se comparten las cifras del comprador)

Lo que sigue siendo decisión suya – ninguno de los dos puede ver esto desde un escritorio

Los documentos reales estrechan el cuadro, pero no eliminan estos puntos. Los nombro para que nunca se confundan con «comprobado y limpio» — y para que sepa exactamente qué poner delante de su abogado, y en qué orden. En una operación donde los papeles coinciden, esta lista es todo el riesgo que queda, y por eso es más larga que el plan de negociación.

- ☐ **Quién es realmente el titular y controla el negocio**
→ su abogado solicita una comprobación de titularidad real antes de que firme nada
- ☐ **Procedimientos judiciales aún no resueltos**
→ su abogado solicita un certificado de litigios directamente al juzgado
- ☐ **Los cargos de administrador anteriores del vendedor**
→ su abogado hace una búsqueda de administradores sobre el titular identificado
- ☐ **Créditos privados y pasivos bancarios**
→ exige un informe de riesgos CIRBE, que solo puede autorizar el vendedor
- ☐ **Autenticidad de los documentos** — revisada por consistencia interna (formatos, secuencias, totales cruzados, sincronía con las declaraciones fiscales), **no** autenticada ante el banco emisor, la AT/AEAT o la TGSS
→ su gestoría solicita los propios extractos certificados del banco y las declaraciones registradas directamente en la agencia tributaria
- ☐ **Un negocio paralelo en efectivo, mantenido fuera de la caja y de las declaraciones fiscales**
→ los ingresos no declarados no se pueden comprar, financiar ni tomar como base — ponga precio al negocio solo con las cifras declaradas

Un veredicto reemitido significa «consistente con los documentos que me entregaron» — no es un certificado de que el negocio sea seguro de comprar, y no es una auditoría. Que tres registros independientes coincidan (facturación, entradas bancarias y declaraciones trimestrales) es evidencia fuerte, porque falsificar uno es fácil y falsificar los tres de forma coherente trimestre a trimestre es fraude fiscal por escrito — pero es evidencia, no prueba.

ANEXO DE EVIDENCIAS — CATEGORÍAS DE FUENTES

CATEGORÍA DE FUENTE	PARA QUÉ SE USA	FECHA DE OBTENCIÓN — UN INFORME REAL LLEVA LA FECHA EN QUE SE CONSULTÓ CADA FUENTE; ESTA MUESTRA ENUMERA CATEGORÍAS, POR ESO LA COLUMNA VA VACÍA
Registro mercantil (BORME / equivalente)	Titular y entidad registrados; comprobación de procedimientos de insolvencia	—
Cuentas registradas / declaraciones fiscales	Base del resultado declarado para la reconstrucción del Bloque 2	—
Extractos bancarios del negocio	Comprobación cruzada de consistencia de caja	—
Exportación de caja (TPV)	Comprobación cruzada del modelo de capacidad	—
Contrato de arrendamiento	Ajuste de renta y escenario de estrés	—
Registro municipal de licencias	Situación de la licencia de actividad y de terraza	—

Las fechas de obtención se muestran aquí como marcadores porque solo existen cuando hay un encargo real en curso — en el memorando entregado, cada fila lleva fecha y es trazable hasta la página del documento del que procede.

Provenance Diligence

Los memorandos de Deal Screen y Reality Check los reviso y firmo personalmente • sin comisión sobre el trato

MUESTRA ILUSTRATIVA • CIFRAS DE EJEMPLO DE TRABAJO • NO ES ASESORAMIENTO • NO ES UNA PLANTILLA