

Lista de Continuidad del Negocio

Que debe existir para que el negocio opere 90 días sin el dueño

Como usar: completa este ejercicio como si desaparecieras 90 días por enfermedad, viaje o emergencia. Cada elemento no marcado es un punto de dependencia del dueño que reduce el valor del negocio. Los compradores serios miden explícitamente esta dependencia y descuentan el precio proporcionalmente. Un negocio que opera 90 días sin ti vale significativamente más que uno que no puede.

A. Autoridad y toma de decisiones

- ☐ 1. Existe un segundo mando con autoridad escrita para tomar decisiones operativas.
- ☐ 2. Existe un tercer mando o CFO con autoridad sobre decisiones financieras rutinarias.
- ☐ 3. Los límites de autoridad están documentados por escrito (monto máximo por decisión).
- ☐ 4. Los empleados saben a quien acudir para cada tipo de decisión en mi ausencia.
- ☐ 5. Existe un protocolo de escalamiento para decisiones que superan los límites definidos.

B. Procesos operativos documentados

- ☐ 6. Existen procedimientos operativos estándar (SOPs) para las 10 tareas más críticas.
- ☐ 7. El proceso de ventas está documentado paso por paso.
- ☐ 8. El proceso de entrega o producción está documentado.
- ☐ 9. El proceso de cobro y facturación está documentado.
- ☐ 10. Los proveedores clave están documentados con contactos alternativos.

C. Relaciones críticas con clientes

- ☐ 11. Los 5 clientes principales conocen a al menos un miembro del equipo distinto al dueño.
- ☐ 12. Los contratos con clientes clave están firmados por la empresa, no por el dueño personal.
- ☐ 13. Existe protocolo de comunicación con clientes clave en ausencia del dueño.
- ☐ 14. Ninguna relación crítica con clientes depende exclusivamente de amistad personal del dueño.

D. Sistemas financieros y de tecnología

- ☐ 15. Al menos dos personas tienen acceso a las cuentas bancarias operativas.
- ☐ 16. Al menos dos personas pueden aprobar nómina y pagos rutinarios.
- ☐ 17. La contabilidad está actualizada al menos mensualmente.
- ☐ 18. Los sistemas de tecnología (correo, CRM, ERP) tienen administradores alternos.
- ☐ 19. Existe respaldo (backup) de información crítica y protocolo de recuperación.

E. Personas clave y sucesión inmediata

- ☐ 20. Al menos dos empleados clave tienen contratos con cláusulas de no competencia.

- [] 21. Los empleados clave tienen incentivos por permanencia (bono de retención, acciones).
- [] 22. Existe una carta de sucesión inmediata (quien dirige si el dueño esta ausente 90+ días).
- [] 23. La familia del dueño sabe donde están los documentos financieros y legales críticos.
- [] 24. Existe seguro clave de hombre (key person insurance) o similar que compense la pérdida.

Interpretación

20-24 marcados: Continuidad fuerte. El negocio puede operar meses sin el dueño. Este es el estado que buscan compradores serios.

12-19 marcados: Continuidad intermedia. Cierra los gaps identificados en 6-12 meses. Cada elemento agregado mueve el múltiplo de valuación.

Menos de 12 marcados: Alta dependencia del dueño. El negocio actualmente NO es vendible como empresa en marcha por su valor real. Prioriza construir continuidad durante 18-24 meses antes de contactar broker o comprador.

Continuidad del negocio no es opcional para una salida exitosa. Cada elemento agregado a esta lista aumenta el precio pagado por compradores serios. La regla práctica es simple: si el negocio no puede operar 90 días sin ti, todavía es un empleo, no un activo vendible.