

Evaluación de Preparación para la Salida

30 preguntas para diagnosticar tu nivel de preparación

Como usar: responde cada pregunta honestamente marcando Si o No. Suma los Si al final. La preparación para la salida se construye durante años, no meses. Este diagnóstico identifica gaps concretos antes de contactar broker o comprador. Los dueños con 25+ Si están listos para salir al mercado; los dueños con menos de 15 necesitan 24-36 meses de preparación adicional antes de vender de forma competitiva.

A. Fundamentos del plan (5 preguntas)

- ☐ Si ☐ No 1. Tengo un plan de sucesión escrito de al menos una página.
- ☐ Si ☐ No 2. He decidido mi estrategia de salida principal (familia, empleados, comprador estratégico, capital privado, ESOP o liquidación).
- ☐ Si ☐ No 3. Tengo un horizonte de tiempo claro (3, 5 o 10 años) para la salida ideal.
- ☐ Si ☐ No 4. Tengo un plan de equidad para los herederos que NO serán sucesores (si aplica).
- ☐ Si ☐ No 5. He revisado mi plan con abogado de negocios y contador (CPA) en los últimos 24 meses.

B. Preparación financiera (7 preguntas)

- ☐ Si ☐ No 6. Mis estados financieros son revisados anualmente por un CPA independiente.
- ☐ Si ☐ No 7. Las declaraciones fiscales de los últimos 3 años están alineadas con los estados internos.
- ☐ Si ☐ No 8. Mantengo un tablero mensual de indicadores clave con al menos 24 meses de historia.
- ☐ Si ☐ No 9. Puedo calcular mi EBITDA ajustada de los últimos 12 meses con confianza.
- ☐ Si ☐ No 10. Conozco el rango probable de valuación de mi negocio.
- ☐ Si ☐ No 11. Tengo una valuación formal (tasador certificado) hecha en los últimos 24 meses.
- ☐ Si ☐ No 12. Tengo un data room virtual con contratos, permisos, propiedad intelectual y litigios organizados.

C. Preparación operativa (7 preguntas)

- ☐ Si ☐ No 13. Un segundo mando puede operar el negocio 60 días sin mi presencia.
- ☐ Si ☐ No 14. He documentado procedimientos operativos estándar para las 10 tareas más críticas.
- ☐ Si ☐ No 15. Ningún cliente representa más del 15% de mis ingresos anuales.
- ☐ Si ☐ No 16. Tengo contratos plurianuales firmados con mis 5 clientes principales.
- ☐ Si ☐ No 17. Mi porcentaje de ingresos recurrentes crece anualmente.
- ☐ Si ☐ No 18. Ninguna decisión operativa crítica requiere mi aprobación diaria.
- ☐ Si ☐ No 19. Los empleados clave tienen contratos con incentivos por transición exitosa.

D. Estructura legal y liderazgo (6 preguntas)

- ☐ Si ☐ No 20. He revisado si mi entidad legal (LLC, S-corp o C-corp) es optima para la salida.
- ☐ Si ☐ No 21. Si tengo socios, existe acuerdo de compra-venta formal firmado y financiado.
- ☐ Si ☐ No 22. Tengo sucesor o comprador principal identificado (aunque no comprometido).

- ☐ Si ☐ No 23. Si el sucesor es familiar, tiene plan de desarrollo formal de 3-5 años.
- ☐ Si ☐ No 24. Tengo consejo asesor con al menos 2 externos que se reúne trimestralmente.
- ☐ Si ☐ No 25. Tengo mecanismo escrito de resolución de disputas entre socios o familiares.

E. Preparación personal y fiscal (5 preguntas)

- ☐ Si ☐ No 26. He calculado cuanto necesito neto para financiar mi vida post-salida.
- ☐ Si ☐ No 27. He evaluado elegibilidad para exclusión QSBS §1202 si aplica C-corp calificada.
- ☐ Si ☐ No 28. He hablado con CPA con experiencia en fusiones y adquisiciones sobre estructura de salida.
- ☐ Si ☐ No 29. Emocionalmente, estoy listo para dejar de ser dueño-operador cuando llegue el momento.
- ☐ Si ☐ No 30. He hablado con mi familia sobre mis planes de salida (si aplica sucesión familiar).

Interpretación del puntaje

25-30 Si: Preparación excelente. Puedes salir al mercado con confianza. Selecciona broker de negocios o banquero de inversión según tamaño, y comienza proceso competitivo.

18-24 Si: Preparación intermedia. Puedes salir en 6-12 meses cerrando los gaps específicos. Prioriza las tres áreas con menor cobertura. Los dueños que corrigen gaps antes de salir al mercado obtienen multiples 20-40% mayores que los que no.

Menos de 18 Si: Preparación temprana. Necesitas 24-36 meses adicionales. Vender sin cerrar estos gaps captura típicamente 30-50% menos del valor real. Empieza con las áreas de menor puntuación y trabaja sistemáticamente.

Este diagnóstico es punto de partida. Repítelo cada 6 meses hasta alcanzar 25+ Si. Cada gap cerrado tiene impacto directo en el múltiplo pagado por compradores serios. Consulta profesionales especializados (abogado de negocios, CPA con experiencia en fusiones y adquisiciones, broker o banquero) para validar prioridades a tu situación específica y sector.