

Cuestionario de Preparación del Dueno

Identifica en que etapa mental estas y que gaps emocionales quedan

Como usar: responde con honestidad. La preparación técnica del negocio importa, pero la preparación mental del dueno determina el momento correcto de salir. Duenos que salen antes de estar mentalmente listos frecuentemente sabotean la transacción inconscientemente (aumentan demandas, cambian criterios, cuestionan al comprador). Duenos que retrasan la salida después de estar mentalmente listos pierden ventana de valor optimo. Este cuestionario ayuda a nombrar lo que la mayoría evita preguntar.

A. Identidad y proposito (6 preguntas)

- ☐ Si ☐ No 1. Fuera del negocio, tengo 3 o más actividades que me generan proposito y energia semanalmente.
- ☐ Si ☐ No 2. Cuando alguien pregunta quien soy, mi primera respuesta NO es "dueno de X negocio".
- ☐ Si ☐ No 3. Puedo describir con detalle como se verán mis días 6 meses después de salir.
- ☐ Si ☐ No 4. Tengo relaciones profesionales fuera del negocio que se mantendrán después de la salida.
- ☐ Si ☐ No 5. Mi cónyuge y familia están preparados para el cambio en la dinámica del hogar cuando este más presente.
- ☐ Si ☐ No 6. He procesado emocionalmente que el nuevo dueno tomara decisiones diferentes a las mías.

B. Recursos financieros post-salida (6 preguntas)

- ☐ Si ☐ No 7. He calculado el monto neto que necesito para financiar el resto de mi vida.
- ☐ Si ☐ No 8. Tengo asesor financiero fiduciario que sabe manejar liquidez concentrada.
- ☐ Si ☐ No 9. Entiendo la diferencia fiscal entre recibir todo el precio al cierre vs venta a plazos.
- ☐ Si ☐ No 10. He evaluado si la oferta mínima aceptable cubre mis necesidades financieras.
- ☐ Si ☐ No 11. Tengo cartera de inversión diversificada fuera del negocio para amortiguar transición.
- ☐ Si ☐ No 12. He hablado con mi asesor sobre estrategia de gasto sostenible post-salida.

C. Preparación para el proceso de venta (6 preguntas)

- ☐ Si ☐ No 13. Estoy dispuesto a compartir información financiera detallada con extraños (compradores).
- ☐ Si ☐ No 14. Estoy preparado para escuchar críticas objetivas de mi negocio durante debida diligencia.
- ☐ Si ☐ No 15. Puedo mantener el negocio funcionando en niveles altos durante los 6-12 meses de negociación.
- ☐ Si ☐ No 16. Estoy dispuesto a permanecer 1-3 años en rol consultivo si el comprador lo pide.
- ☐ Si ☐ No 17. Acepto que el proceso puede tomar 12-18 meses de mi tiempo activo.
- ☐ Si ☐ No 18. Tengo capacidad de decir no a la primera oferta razonable si no cumple mis criterios.

D. Familia y sucesión (6 preguntas)

- ☐ Si ☐ No 19. He hablado explícitamente con mis hijos sobre si les interesa o no dirigir el negocio.
- ☐ Si ☐ No 20. Si algún hijo quiere dirigir, he evaluado objetivamente su capacidad según criterios escritos.
- ☐ Si ☐ No 21. Tengo plan de equidad para los hijos que NO serán sucesores.
- ☐ Si ☐ No 22. Si vendo externo, he pensado como distribuir el efectivo entre familiares.

☐ Si ☐ No 23. Mi cónyuge esta alineado con mi decisión de vender, transferir a familia o continuar.

☐ Si ☐ No 24. He aceptado que mis hijos pueden operar el negocio distinto a como yo lo operaría.

Interpretación

20-24 Si: Preparación mental fuerte. Estas listo para iniciar proceso formal de salida.

14-19 Si: Preparación mental intermedia. Cierra los gaps identificados en 6-12 meses antes de iniciar. Frecuentemente estos gaps se cierran con trabajo con coach ejecutivo o terapeuta especializado en transiciones.

Menos de 14 Si: Preparación mental temprana. Si sales ahora, alta probabilidad de sabotear la transacción o arrepentirte post-cierre. Prioriza el trabajo interior durante 12-24 meses antes de comenzar el proceso técnico.

La preparación mental del dueño es tan importante como los estados financieros. Un dueño mentalmente listo con negocio a medias vende mejor que un dueño mentalmente no listo con negocio perfecto. Considera coach ejecutivo o terapeuta especializado en transiciones si los gaps identificados persisten más de 6 meses.