

Diagnóstico de Readiness · Sucesión de Negocios

20 elementos + score + acciones priorizadas

Cómo usar: completa este diagnóstico honestamente para identificar qué tan preparado está tu business para transición óptima. Owners que empiezan con score bajo reciben 30-50% menos precio que owners que empiezan con score alto. Usa gaps identificados como priorización para próximos 3-5 años.

Fundamento (todos)

Sí	Parcial	No	Elemento
☐	☐	☐	Tengo timeline claro: fecha objetivo de transición + roadmap por año.
☐	☐	☐	Tengo valuación estimada actual del business (3 metodologías).
☐	☐	☐	He evaluado framework 3 dimensiones (patrimonio, personas, propósito) por cada camino.
☐	☐	☐	Tengo team especializado: M&A attorney + transaction CPA + investment banker + wealth advisor.

Business preparation

Sí	Parcial	No	Elemento
☐	☐	☐	Business opera 60-90 días sin owner presente (documented processes).
☐	☐	☐	Tengo management team sólido con 3-5+ años tenure.
☐	☐	☐	Ningún customer representa >20% de revenue.
☐	☐	☐	Financial statements auditados 3+ años consecutive.
☐	☐	☐	Legal cleanup completo (contracts, IP, litigation, employment).

Camino elegido

Sí	Parcial	No	Elemento
☐	☐	☐	He elegido camino: familiar / MBO / strategic / PE / ESOP con reasoning documented.
☐	☐	☐	Si familiar: heir type A/B/C evaluado + preparation plan si B/C.
☐	☐	☐	Si MBO: management team assessment + financing structure diseñada.

■	■	■	Si third-party: investment banker seleccionado + Q of E prep en marcha.
■	■	■	Si ESOP: feasibility study completado + Sec 1042 evaluated.

Estate + tax planning

Sí	Parcial	No	Elemento
☐	☐	☐	IDGT/GRAT/FLP structures evaluated para business succession.
☐	☐	☐	Buy-sell agreement + cross-owned life insurance si multi-partner.
☐	☐	☐	ILIT considerado para estate liquidity.

Post-venta + emocional

Sí	Parcial	No	Elemento
☐	☐	☐	Post-sale financial plan con 3 buckets (liquidity, portfolio, charitable).
☐	☐	☐	Preparación emocional 2-3 años: activities + test-drive + cónyuge conversation.
☐	☐	☐	Exit coach o CEPA-certified advisor consultado.
☐	☐	☐	Revisión anual programada (mismo mes cada año).

Interpretación de score

Cuenta Sí = 1 punto, Parcial = 0.5, No = 0. Total ÷ 20 = score %. **>80%:** excelente readiness. Puedes lograr top-of-range multiple. Considera investment banker para ejecutar. **50-80%:** gaps corregibles. Descuento 15-30% probable si vendes ahora. 2-3 años prep puede eliminar. **<50%:** NOT ready. Descuento 40-60% probable o failed sale. 3-5 años prep intensiva antes de listar business.

Ejecuta este diagnóstico una vez al año en el mismo mes. Progreso year-over-year importa más que score absoluto. Cada gap corregido puede valer hundreds of thousands o millones en valuación final.