

# Checklist: ¿Qué tan vulnerable es tu empresa ante la pérdida de un socio?

## INTRODUCCIÓN

Ningún líder planea perder a su pieza más valiosa. Pero las empresas que perduran son las que anticipan, no las que improvisan.

Este checklist te ayudará a identificar vulnerabilidades y establecer un protocolo que asegure la operación de tu empresa ante una pérdida inesperada.

Responde a estas preguntas y descubre qué tan preparada está tu empresa para seguir operando si un socio, director o colaborador crítico faltara mañana.

### 1. Operación

- ☐ Si un socio faltara, ¿se detendrían proyectos importantes por falta de liderazgo?
- ☐ ¿Existe riesgo de perder clientes o contratos por incertidumbre interna?
- ☐ ¿Podría disminuir la productividad o perder talento clave?

### 2. Finanzas

- ☐ ¿Se verían afectados los pagos de proveedores o la línea de crédito de la empresa?
- ☐ ¿Podría la facturación caer o retrasarse por la ausencia de un socio?
- ☐ ¿Hay riesgo de que la liquidez de la empresa se desplome repentinamente?

### 3. Socios y dirección

- ☐ ¿Existe la posibilidad de conflictos entre socios o herederos sin experiencia?
- ☐ ¿Podría perderse el rumbo o la visión estratégica del negocio?
- ☐ ¿La ausencia de un socio clave afectaría la toma de decisiones críticas?

### 4. Familia y compromisos personales

- ☐ ¿La ausencia de un socio impactaría directamente el ingreso familiar o estilo de vida?
- ☐ ¿Existen deudas o compromisos que quedarían sin respaldo?
- ☐ ¿Se pondría en riesgo la estabilidad económica de la familia del socio y de la empresa?

## INTERPRETACIÓN.

10–12 “sí” ❌ Vulnerabilidad alta: la pérdida de un socio podría paralizar la empresa y afectar la familia.

6–9 “sí” ⚠️ Vulnerabilidad moderada: riesgo financiero, operativo y familiar importante.

0–5 “sí” ✅ Empresa y familia relativamente protegidas, pero conviene reforzar continuidad.

No esperes a que ocurra una crisis.

**Agenda hoy una sesión con un asesor y recibe orientación**

personalizada para proteger tu negocio, tu operación y tu familia.

[HABLAR CON UN ASESOR](#)

[CONOCER EL PLAN](#)

¿Quieres saber más? Te recomiendo...

[Esto le costó a una empresa 2 millones... y podría pasarte a ti](#)