



Derecho Empresarial, Transacciones Comerciales, Planificación Patrimonial y Sucesiones
(210) 817-4388 • info@ryanreiffert.com • ryanreiffert.com

ENVIAR ESTE CUESTIONARIO NO CREA UNA RELACIÓN ABOGADO-CLIENTE

Cuestionario de Sucesión Empresarial y Compraventa entre Socios

Admisión Confidencial de Cliente — Planificando el Futuro de Su Negocio

Aviso sobre esta traducción

Esta versión en español fue traducida con inteligencia artificial. Si encuentra algún error de redacción o tipográfico, le pedimos disculpas. La versión en inglés es la versión oficial; ante cualquier duda, consúltela o pregúntenos.

Atención en español

Nuestro personal habla español con fluidez. El Sr. Reiffert habla solo un español básico, así que si desea una consulta en español, por favor avísenos al programarla para que podamos incluir a un intérprete.

Por qué esto importa

Un plan de sucesión empresarial se sitúa entre un acuerdo prenupcial y un plan patrimonial para su empresa — decide qué le sucede al negocio cuando un propietario se jubila, fallece, queda discapacitado, o quiere salir. Planificar con anticipación protege el valor de la empresa, a su familia, y a sus copropietarios.

Los tres grandes obstáculos

La mayor parte de la planificación de sucesión se reduce a tres asuntos: **liquidez** (de dónde sale el dinero para comprar la parte de un propietario que se va), **valuación** (cómo se valora el negocio), y **control** (quién dirige y posee el negocio después). Este formulario nos ayuda a trabajar cada uno. Enviarlo no crea una relación abogado–cliente.

● Si le acaban de notificar una demanda

Las demandas tienen plazos estrictos y cortos (a menudo solo unas semanas para responder). **No responder dentro del plazo puede tener consecuencias desastrosas** (por ejemplo, un fallo en rebeldía). Si le notificaron una demanda, **llámenos de inmediato al 210-817-4388**.

Tenga en cuenta que programar una consulta **no cuenta como una respuesta a su demanda**. Hasta que lo aceptemos como cliente, **sigue siendo su responsabilidad responder a tiempo**.

PARTE 1: SOBRE EL NEGOCIO

Nombre legal del negocio

Tipo de entidad (LLC, corp., LP, etc.)

Estado de constitución

Año de fundación

Número de empleados

Qué hace el negocio (industria / productos / servicios)

Ingresos anuales aproximados:

☐ Menos de \$1M ☐ \$1M–\$5M ☐ \$5M–\$25M ☐ Más de \$25M

PARTE 2: PROPIEDAD ACTUAL

Nombre del propietario	% de propiedad	Función en el negocio	¿Familiar?

¿Es este un negocio familiar (uno o más propietarios están emparentados)? ☐ Sí ☐ No

¿Hay propietarios que NO estén activos en el negocio (propietarios pasivos/silenciosos)? ☐ Sí ☐ No

Nombre a cualquier copropietario o familiar cuyos intereses pudieran ser contrarios a los suyos en esta transición (para nuestra verificación de conflictos):

PARTE 3: SUS OBJETIVOS

¿Qué desea que suceda con su parte de la propiedad? (Marque todo lo que aplique.)

- ☐ Jubilarme y entregar el negocio a la familia
- ☐ Vender a copropietarios o empleados clave (internos)
- ☐ Vender a un comprador externo / competidor
- ☐ Donar o transferir a los hijos con el tiempo
- ☐ Incorporar un nuevo socio o inversionista
- ☐ Seguir operando, pero planificar para emergencias
- ☐ Aún no estoy seguro — ayúdenme a analizarlo

¿En qué plazo?

☐ Dentro de 1–2 años ☐ 3–5 años ☐ 5–10 años ☐ Sin plazo fijo / solo contingencia

¿Hay algo que impulse el momento (salud, edad, una oferta pendiente, un asunto con un copropietario)?

PARTE 4: ¿QUIÉN SIGUE?

¿El negocio depende mucho de usted (o de una persona clave) — relaciones, habilidades, licencias, o conocimientos? ☐ Sí ☐ No

Si la respuesta es sí, describa brevemente la dependencia:

Sucesor(es) previsto(s) para dirigir el negocio

	Nombre	Parentesco	¿Listo ahora?
Primera opción			
Segunda opción			

¿Las personas que SERÁN DUEÑAS del negocio serán las mismas que lo DIRIGIRÁN? ☐ Sí ☐ No

Si no, explique cómo diferirán la propiedad y la administración:

¿Anticipa alguna tensión familiar o entre copropietarios en torno a la transición? ☐ Sí ☐ No

Si la respuesta es sí, describa brevemente para que podamos planificar en torno a ello:

PARTE 5: ACUERDO DE COMPRAVENTA (BUY-SELL)

Qué hace un acuerdo de compraventa

Un acuerdo de compraventa (buy-sell) es el “reglamento” entre los propietarios sobre lo que sucede con la parte de un propietario cuando ocurre un evento desencadenante. Controla quién puede comprar, a qué precio, y cómo se paga — evitando que la parte de un copropietario termine en manos de un excónyuge, un heredero, o un extraño.

¿Los propietarios ya tienen un acuerdo de compraventa o de accionistas/socios? ☐ Sí ☐ No

Si la respuesta es sí, ¿cuándo se revisó por última vez? (Por favor, traiga una copia.)

¿Qué eventos deberían desencadenar una compra? (Marque todo lo que aplique.)

- ☐ Fallecimiento de un propietario
- ☐ Discapacidad de un propietario
- ☐ Jubilación
- ☐ Salida voluntaria
- ☐ Divorcio de un propietario
- ☐ Quiebra de un propietario
- ☐ Estancamiento / disputa entre propietarios
- ☐ Oferta externa (derecho de preferencia)

¿Cómo debería fijarse el precio de compra?

- ☐ Precio fijo que los propietarios acuerdan periódicamente
- ☐ Fórmula (p. ej., un múltiplo de las ganancias)
- ☐ Tasación independiente al momento
- ☐ No estoy seguro — por favor, asesórenme

PARTE 6: VALUACIÓN Y FINANCIAMIENTO

¿El negocio ha tenido una valuación formal?

☐ Sí ☐ No

Si la respuesta es sí, ¿por quién y cuándo?

Si tuviera que estimar, ¿cuánto vale el negocio hoy? _____

¿Cómo se financiaría una compra? (Marque todo lo que aplique.)

- ☐ Seguro de vida sobre los propietarios
- ☐ Seguro de compra por discapacidad
- ☐ Pagos a plazos con el tiempo
- ☐ Efectivo de la empresa / fondo de reserva
- ☐ Financiamiento bancario
- ☐ No estoy seguro — por favor, asesórenme

El financiamiento es lo que lo hace real

Muchos acuerdos de compraventa fracasan porque nadie los financió. El seguro de vida es una forma común de financiar una compra al fallecer un propietario, para que la empresa o los copropietarios tengan efectivo para pagarle a la familia. Coordinaremos con sus asesores de seguros y financieros.

¿Tiene actualmente un seguro de vida sobre algún propietario, o una relación con un corredor o agente de seguros de vida?

☐ Sí ☐ No

Si la respuesta es sí, cuéntenos brevemente.

Los acuerdos de compraventa y el seguro de vida funcionan bien juntos

El seguro de vida es una de las formas más eficaces de financiar una compra cuando fallece un propietario — proporciona efectivo justo cuando se necesita. No siempre es necesario (algunas compras se financian con pagos a plazos o con efectivo de la empresa), pero si desea usarlo, debemos coordinar la póliza con el acuerdo para que ambos funcionen juntos.

PARTE 7: COORDINACIÓN CON EL PLAN PATRIMONIAL E IMPUESTOS

¿Ya tiene un plan patrimonial personal (testamento o fideicomiso)?

☐ Sí ☐ No

¿Le interesa donar intereses del negocio a la familia con el tiempo (para reducir el impuesto sucesorio y transferir el crecimiento)?

☐ Sí ☐ No

Coordinar el negocio con su plan patrimonial

Para un negocio de propiedad cerrada, el plan de sucesión y su plan patrimonial deben funcionar juntos — mediante estrategias de donación, fideicomisos, o entidades como una sociedad limitada familiar. Bien hecho, esto puede reducir el impuesto sucesorio y mantener el control donde usted lo desea. Lo adaptaremos a su situación.

¿Algo más sobre el negocio, la familia, o sus objetivos que debamos saber?

Cuando haya terminado

Puede traer este formulario completo a su cita o enviarnoslo por correo electrónico — preferiblemente respondiendo al correo desde el cual lo recibió. (Nuestra bandeja general info@ryanreiffert.com tiene un filtro de spam estricto, así que responder a su remitente original es lo más confiable.)

Si tiene alguna pregunta, puede traerla a su consulta, llamarnos, o preguntarnos por correo electrónico.

ESTE ES ÚNICAMENTE UN CUESTIONARIO DE ADMISIÓN. COMPLETARLO O ENVIARLO NO CREA UNA RELACIÓN ABOGADO-CLIENTE, LA CUAL COMIENZA ÚNICAMENTE CUANDO FIRMAMOS UN ACUERDO DE REPRESENTACIÓN POR ESCRITO.