

Parte 22 — Venta, sucesión, transformación y cierre

Crear y operar una empresa real en Chile

Versión	1.2.0
Partes	1
Clases	14
Jurisdicción	Chile-first
Fecha base normativa	07-08-2026
Licencia	MIT

Material educativo y de ingeniería empresarial. No reemplaza asesoría legal, tributaria, contable, laboral, sanitaria, financiera ni regulatoria para un caso concreto. Antes de ejecutar un trámite hay que verificar la fuente oficial vigente.

Índice

Parte 22 — Venta, sucesión, transformación y cierre	3
Clase 295 — Construir una empresa transferible	8
Clase 296 — Dependencia del fundador y key-person risk	12
Clase 297 — Valoración para venta	16
Clase 298 — Preparar un data room de M&A;	20
Clase 299 — Due diligence vendedor	24
Clase 300 — Asset deal versus share deal	28
Clase 301 — Negociación de compraventa empresarial	32
Clase 302 — Transición, earn-out y no competencia	36
Clase 303 — Sucesión familiar o ejecutiva	40
Clase 304 — Disolución societaria	44
Clase 305 — Término de giro ante SII	48
Clase 306 — Finiquitos y cierre laboral	52
Clase 307 — Cierre de permisos, contratos, datos y cuentas	56
Clase 308 — Lecciones aprendidas y archivo legal	60

Parte 22 — Venta, sucesión, transformación y cierre

Una empresa vale lo que puede operar sin su fundador

Etapas 6 — Crisis, salida y práctica integrada · salida de la etapa: Caso completo defendido y capacidad de operar bajo estrés

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Clases:** 14 (295–308) · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Contenido central: Transferibilidad, key-person risk, valoración, data room, asset o share deal, sucesión y cierre

Conceptos definidos en esta parte: 56

De qué trata esta parte

El valor de una empresa pequeña se descuenta por tres factores que casi siempre están presentes: dependencia del fundador, concentración de clientes e información financiera no confiable. Reducir esos tres aumenta el precio más que cualquier mejora marginal de resultado, y ninguno se arregla en los meses previos a una venta. Por eso la decisión de hacer la empresa vendible se toma años antes de querer venderla.

La preparación técnica pasa por hacerse la due diligence a uno mismo antes que el comprador. En Chile los hallazgos que más afectan precio son laborales —honorarios que encubrían relación de dependencia, cotizaciones impagas, finiquitos mal formalizados— y tributarios. Detectarlos y sanearlos vale más que negociarlos después; y lo que no se puede sanear, se divulga: un hallazgo divulgado se negocia, uno descubierto destruye la confianza de toda la operación.

La parte también trata el escenario que nadie quiere planificar: el cierre ordenado. Disolución societaria, término de giro ante el SII, finiquitos con cotizaciones al día, cancelación de patente y permisos, y destino de los datos personales tratados. Cada pendiente sigue generando obligaciones después de que la empresa dejó de operar.

Resultados de la parte

Al terminar esta parte podrás:

- **Medir y reducir la dependencia del fundador.**
- **Preparar un data room que resista due diligence.**
- **Elegir entre venta de activos y venta de acciones con criterio tributario y de riesgo.**
- **Ejecutar un cierre ordenado: societario, tributario, laboral y de permisos.**

Mapa de la parte

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Bloques: Secuencia de cierre

¿Opera sin el fundador? --[no]-> Reducir key-person risk: · documentar, formar segundo, · trasladar relaciones

Reducir key-person risk: · documentar, formar segundo, · trasladar relaciones -> ¿Opera sin el fundador?

¿Opera sin el fundador? --[sí]-> Valoración sobre · resultado normalizado

Valoración sobre · resultado normalizado -> Due diligence vendedor: · detectar y sanear antes

Due diligence vendedor: · detectar y sanear antes -> Data room por materia, · liberado por etapas

Data room por materia, · liberado por etapas -> Estructura de la operación

Estructura de la operación --[share deal]-> Compra la sociedad · con todo su pasivo

Estructura de la operación --[asset deal]-> Compra activos; · la continuidad laboral · puede operar igual

Compra la sociedad · con todo su pasivo + Compra activos; · la continuidad laboral · puede operar igual -> Carta de intención · garantías · con tope y plazo · earn-out

Carta de intención · garantías · con tope y plazo · earn-out -> Transición y no competencia

¿Opera sin el fundador? --[no se vende]-> Cierre ordenado

Disolución societaria -> Término de giro SII
Término de giro SII -> Finiquitos con · cotizaciones al día
Finiquitos con · cotizaciones al día -> Patente, permisos, · contratos y datos
Cierre ordenado -> CIERRE2
CIERRE2 -> Archivo legal con · plazos de conservación

Marco aplicable

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral.

Riesgos característicos

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.
- Cerrar la sociedad sin término de giro y arrastrar contingencia tributaria.
- Finiquitar sin la documentación completa y exponerse a demanda laboral.

Las 14 clases

#	Global	Clase	Decisión que habilita
01	295	Construir una empresa transferible	identificar qué falta para que la empresa opere sin su fundador
02	296	Dependencia del fundador y key-person risk	identificar las personas críticas y reducir la dependencia de cada una
03	297	Valoración para venta	estimar el rango de valor esperable con resultado normalizado
04	298	Preparar un data room de M&A	preparar el data room y definir la liberación por etapas
05	299	Due diligence vendedor	detectar y sanear las contingencias antes de abrir el proceso de venta
06	300	Asset deal versus share deal	elegir la estructura de la transacción con criterio tributario y de riesgo
07	301	Negociación de compraventa empresarial	negociar las condiciones principales y el alcance de las garantías
08	302	Transición, earn-out y no competencia	definir el período de transición y las condiciones del earn-out
09	303	Sucesión familiar o ejecutiva	definir las reglas de sucesión y la separación entre propiedad y gestión

#	Global	Clase	Decisión que habilita
10	304	Disolución societaria	ejecutar la disolución con las formalidades y el orden correcto
11	305	Término de giro ante SII	ejecutar el término de giro en plazo y con la información completa
12	306	Finiquitos y cierre laboral	ejecutar el cierre laboral con causal correcta y formalidades completas
13	307	Cierre de permisos, contratos, datos y cuentas	ejecutar el cierre completo de habilitaciones, contratos, datos y cuentas
14	308	Lecciones aprendidas y archivo legal	definir qué se conserva, por cuánto tiempo y quién responde

Glosario de la parte

Concepto	Definición operacional
Activo intangible documentado	Conocimiento, procesos y relaciones registrados en la empresa.
Acuerdo de confidencialidad	Condición previa al acceso.
Ajuste normalizador	Corrección de gastos personales o extraordinarios del dueño.
Alineación de incentivos	Coherencia entre el earn-out y el control efectivo.
Archivo legal	Conjunto de documentos que deben conservarse tras el cierre.
Asset deal	Venta de activos determinados.
Cancelación de patente	Aviso al municipio del cese de actividad.
Carta de intención	Documento preliminar con condiciones principales.
Causal de término	Fundamento legal invocado.
Certificado de término de giro	Documento que acredita el cierre tributario.
Cierre de cuentas	Término de relaciones bancarias y de servicios.
Cierre de permisos	Término formal de habilitaciones vigentes.
Conocimiento tácito	Saber no documentado que vive en una persona.
Contingencia	Obligación probable no registrada.
Contrato a nombre de la empresa	Vínculo que no depende de la persona del fundador.
Data room de M&A	Repositorio ordenado para el proceso de venta.
Declaraciones y garantías	Afirmaciones del vendedor que soportan el precio.
Descuento por dependencia	Reducción de valor por la dependencia del dueño actual.
Disolución	Acuerdo o causa que pone fin a la sociedad.
Distribución del remanente	Reparto entre socios de lo que queda.
Divulgación	Revelación de un problema conocido al comprador.
Due diligence vendedor	Revisión previa hecha por el propio vendedor.
Earn-out	Parte del precio condicionada a resultados futuros.
Efecto tributario	Carga impositiva de cada estructura.
Eliminación o entrega de datos	Cumplimiento de obligaciones sobre datos personales al cerrar.
Empresa transferible	Aquella que opera y vale con otro dueño.

Concepto	Definición operacional
Exclusividad	Período en que el vendedor no negocia con otros.
Finiquito	Documento que liquida la relación laboral.
Impuesto de término de giro	Gravamen sobre rentas acumuladas al cierre.
Indemnización	Pago que corresponde según causal y antigüedad.
Información sensible	Datos que se liberan por etapas del proceso.
Key-person risk	Dependencia crítica de una persona.
Lecciones aprendidas	Análisis de lo que funcionó y lo que no.
Liquidación societaria	Proceso de realizar activos y pagar pasivos.
Múltiplo de mercado	Factor observado en transacciones comparables.
No competencia	Obligación del vendedor de no competir por un plazo.
Plan de formación	Preparación del sucesor.
Plan de sucesión	Preparación de un reemplazo para un rol crítico.
Plazo de conservación	Período legal de retención posterior.
Plazo legal	Tiempo desde el cese para presentar el aviso.
Precio y ajuste	Monto y mecanismo de corrección al cierre.
Protocolo familiar	Acuerdo que regula la relación entre familia y empresa.
Publicidad del acto	Inscripción y publicación exigidas.
Rango de negociación	Banda dentro de la cual es razonable acordar.
Ratificación	Suscripción con las formalidades que la ley exige.
Redundancia	Existencia de más de una persona capaz de ejecutar.
Responsabilidad posterior	Obligaciones que sobreviven al cierre.
Saneamiento previo	Corrección de hallazgos antes de abrir el proceso.
Separación de roles	Distinción entre propiedad, gobierno y gestión.
Share deal	Venta de las acciones o derechos de la sociedad.
Sucesión	Transferencia de la conducción a la generación o ejecutivo siguiente.
Sucesión de pasivos	Transmisión de obligaciones al comprador.
Transición	Período en que el vendedor acompaña al comprador.
Término de giro	Acto que pone fin a la vida tributaria de la empresa.
Valoración para venta	Estimación del precio esperable en una transacción real.
Índice de due diligence	Estructura por materia que espera el comprador.

Cómo se conecta

Cierra el ciclo abierto en la parte 01 con la pregunta de transferibilidad. Depende del orden societario de la parte 05, del tributario de la parte 07, del laboral de la parte 12 y del data room de la parte 16.

Pauta bibliográfica

- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro.
- Código del Trabajo — causales, finiquitos y efecto liberatorio.
- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia.

Fuentes oficiales de la parte

Servicio de Impuestos Internos — Nuevos contribuyentes, inicio de actividades y DTE <https://www.sii.cl/ayudas/nuevos_contribuyentes/boleta-vys-facturador.html> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Reúne el circuito completo del contribuyente nuevo: obtención de RUT, declaración de inicio de actividades, elección de códigos de actividad económica y habilitación para emitir documentos tributarios electrónicos.
- *Cómo leerla:* Sepáralo en dos actos distintos que la página trata seguidos: el RUT identifica, el inicio de actividades habilita. Lo que te bloquea para facturar casi siempre está en el segundo, no en el primero.

Servicio de Impuestos Internos — Carpeta Tributaria Electrónica <https://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/generar_carpeta.htm> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Permite generar el expediente que acredita la situación tributaria de la empresa: inicio de actividades, régimen, declaraciones presentadas y timbraje.
- *Cómo leerla:* Es el documento que pedirán banco, inversionista y comprador. Genera una hoy aunque no la necesites: lo que muestre es exactamente lo que verá un tercero al evaluarte.

Dirección del Trabajo — Relaciones laborales y obligaciones del empleador <<https://www.dt.gob.cl/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Concentra el Código del Trabajo aplicado: dictámenes que interpretan la norma en casos concretos, la plataforma Mi DT para registrar contratos y finiquitos, y las guías de fiscalización.
- *Cómo leerla:* Los dictámenes valen más que las guías divulgativas: describen cómo la autoridad resolvió un caso real. Busca por materia y contrasta la fecha, porque un dictamen posterior puede cambiar el criterio anterior.

Registro de Empresas y Sociedades / ChileAtiende — Constitución de empresas <<https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/21409-tu-empresa>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Describe el régimen simplificado de la Ley 20.659: qué tipos societarios admite el formulario electrónico, quiénes deben firmar, qué documentos entrega el sistema y cómo se hacen después las modificaciones.
- *Cómo leerla:* Entra por el tipo societario que ya elegiste, no al revés. La ficha dice qué campos pide el formulario; si tu estatuto necesita una cláusula que el formulario no soporta, la respuesta es la ruta notarial.

Biblioteca del Congreso Nacional · LeyChile — Normativa oficial consolidada <<https://www.bcn.cl/leychile/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Publica el texto oficial y consolidado de leyes, decretos y reglamentos, con la versión vigente a una fecha, el historial de modificaciones y la tramitación que las originó.
- *Cómo leerla:* Usa siempre el selector de versión vigente a la fecha en que ejecutarás el trámite, no la última publicada. Y lee el artículo transitorio: en normas en implantación gradual —jornada, datos personales— ahí está la fecha que realmente te aplica.

Anterior	Índice	Siguiente
Parte 21 · Crisis, continuidad, insolvencia y recuperación	Currículo · Programa	Parte 23 · Estudios de líneas de negocio reales 2026

Clase 295 — Construir una empresa transferible

Parte 22 · Venta, sucesión, transformación y cierre — clase 1 de 14

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Jurisdicción:** Chile-first · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Decisión que habilita: identificar qué falta para que la empresa opere sin su fundador

Entregable: diagnóstico de transferibilidad con brechas en contratos, procesos, equipo e información

Propósito

Diagnosticar qué falta para que la empresa opere sin su fundador, sabiendo que construir eso toma años y no meses.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar esta clase podrás:

- **Definir** con precisión los cuatro conceptos de la tabla siguiente y usarlos para describir un caso real.
- **Explicar** por qué esta materia condiciona decisiones de otras partes del programa.
- **Decidir** —identificar qué falta para que la empresa opere sin su fundador— y justificar la decisión por escrito.
- **Producir** el entregable de la clase y contrastarlo contra su criterio de aceptación.
- **Distinguir** el dato estable del dato dinámico que exige revalidación en la fuente oficial.

Conceptos centrales

Concepto	Comprensión verificable
Empresa transferible	Aquella que opera y vale con otro dueño.
Activo intangible documentado	Conocimiento, procesos y relaciones registrados en la empresa.
Contrato a nombre de la empresa	Vínculo que no depende de la persona del fundador.
Descuento por dependencia	Reducción de valor por la dependencia del dueño actual.

Flujo de razonamiento

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Empresa transferible

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Activo intangible · documentado

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Contrato a nombre de la · empresa

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Descuento por dependencia

Empresa transferible + Activo intangible · documentado + Contrato a nombre de la · empresa + Descuento por dependencia -> identificar qué falta para que · la empresa opere sin su · fundador

identificar qué falta para que · la empresa opere sin su · fundador -> Entregable · diagnóstico de · transferibilidad con brechas · en contratos, procesos, equipo · e información

Entregable · diagnóstico de · transferibilidad con brechas · en contratos, procesos, equipo · e información -> ¿Cumple el criterio · de aceptación?

¿Cumple el criterio · de aceptación? --[sí]-> Evidencia archivada · y clase siguiente

¿Cumple el criterio · de aceptación? --[no]-> Contexto del caso · actividad · escala · comuna

Desarrollo

1. El fondo del asunto

Una empresa transferible tiene contratos a su nombre, procesos documentados, equipo con responsabilidades definidas e información financiera confiable. Construir eso toma años, por lo que la decisión de hacer la empresa vendible debe tomarse mucho antes de querer venderla.

2. Cómo se traduce en la práctica

Contratos a nombre de la empresa, procesos documentados, equipo con responsabilidades definidas e información financiera confiable son los cuatro pilares. Postergar la documentación hasta que aparezca un comprador significa negociar el precio con el descuento por dependencia ya aplicado.

3. Marco aplicable y quién interviene

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes involucradas: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral. La participación concreta depende del riesgo, del tamaño de la empresa y de la actividad económica.

Taller guiado

Aplica esta clase a **una** de las siguientes líneas de negocio y repite después el ejercicio con una segunda línea de carga regulatoria distinta:

Línea	Carga regulatoria
SaaS B2B con IA	media
Servicios profesionales	baja
E-commerce D2C	media
Alimentos o foodtech	alta
Exportación de servicios	media
Fintech regulada	alta
Construcción o servicios técnicos	alta

Secuencia de trabajo:

- Delimita el contexto: actividad económica, escala, comuna y etapa de la empresa.
- Reúne los antecedentes que la decisión exige y anota la fecha de cada fuente.
- Identifica las alternativas reales, incluida la de no hacer nada.
- Evalúa el impacto en mercado, caja, personas, regulación y operación.
- Toma la decisión y regístrala con sus supuestos.
- Produce el entregable.
- Contrástalo contra el criterio de aceptación.
- Anota lo que requiere validación profesional y programa su revisión.

Entregable

Diagnóstico de transferibilidad con brechas en contratos, procesos, equipo e información.

Debe incluir decisión, supuestos, fuentes con fecha de consulta, responsable, riesgos identificados y próximos pasos.

Reto verificable

Resuelve la misma materia para una segunda línea de negocio con distinta carga regulatoria y explica por escrito **qué cambió, por qué y qué fuente lo determina**.

Criterio de aceptación

- las brechas de transferibilidad están identificadas y priorizadas
- los contratos críticos están a nombre de la empresa
- cada afirmación regulatoria está referida a una fuente oficial con fecha de consulta;
- los datos dinámicos quedan marcados para revalidación;
- hay un responsable asignado y evidencia reproducible del trabajo.

Errores frecuentes

Propios de esta clase:

- Mantener contratos y relaciones clave a nombre personal del fundador.
- Postergar la documentación hasta que aparezca un comprador.

Característicos de la parte 22:

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.

Checklist Chile

- ¿existe norma o autoridad específica para esta materia?
- ¿la fuente consultada está vigente a la fecha de ejecución?
- ¿se activa algún trámite ante el SII?
- ¿se activa algún requisito municipal o sectorial?
- ¿afecta a consumidores o al tratamiento de datos personales?
- ¿afecta a trabajadores o a la seguridad y salud en el trabajo?
- ¿afecta a impuestos, contabilidad o caja?
- ¿afecta a contratos o a propiedad intelectual?
- ¿requiere renovación, reporte periódico o revalidación?

Preguntas de comprobación

- ¿Qué contratos y relaciones clave están a nombre personal del fundador?
- ¿Qué pasaría con tus ingresos si el fundador no apareciera por tres meses?
- ¿Cuánto tiempo tomaría documentar tus procesos críticos?

Fuentes oficiales

Servicio de Impuestos Internos — Nuevos contribuyentes, inicio de actividades y DTE
https://www.sii.cl/ayudas/nuevos_contribuyentes/boleta-vys-facturador.html · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Reúne el circuito completo del contribuyente nuevo: obtención de RUT, declaración de inicio de actividades, elección de códigos de actividad económica y habilitación para emitir documentos tributarios electrónicos.

- *Cómo leerla:* Sepáralo en dos actos distintos que la página trata seguidos: el RUT identifica, el inicio de actividades habilita. Lo que te bloquea para facturar casi siempre está en el segundo, no en el primero.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Nuevos contribuyentes, inicio de actividades y DTE» para identificar qué falta para que la empresa opere sin su fundador.

Servicio de Impuestos Internos — Carpeta Tributaria Electrónica

<https://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/generar_carpeta.htm> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Permite generar el expediente que acredita la situación tributaria de la empresa: inicio de actividades, régimen, declaraciones presentadas y timbraje.
- *Cómo leerla:* Es el documento que pedirán banco, inversionista y comprador. Genera una hoy aunque no la necesites: lo que muestre es exactamente lo que verá un tercero al evaluarte.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Carpeta Tributaria Electrónica» para identificar qué falta para que la empresa opere sin su fundador.

Dirección del Trabajo — Relaciones laborales y obligaciones del empleador <<https://www.dt.gob.cl/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Concentra el Código del Trabajo aplicado: dictámenes que interpretan la norma en casos concretos, la plataforma Mi DT para registrar contratos y finiquitos, y las guías de fiscalización.
- *Cómo leerla:* Los dictámenes valen más que las guías divulgativas: describen cómo la autoridad resolvió un caso real. Busca por materia y contrasta la fecha, porque un dictamen posterior puede cambiar el criterio anterior.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Relaciones laborales y obligaciones del empleador» para identificar qué falta para que la empresa opere sin su fundador.

Complementos del repositorio: glosario · ruta de lecturas · catálogo de fuentes.

Material educativo. Para una decisión real de alto impacto hay que verificar la fuente oficial vigente y validar con el profesional competente.

Anterior	Índice	Siguiente
Inicio de la parte	Parte 22 · Programa	296 · Dependencia del fundador y key-person risk

Clase 296 — Dependencia del fundador y key-person risk

Parte 22 · Venta, sucesión, transformación y cierre — clase 2 de 14

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Jurisdicción:** Chile-first · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Decisión que habilita: identificar las personas críticas y reducir la dependencia de cada una

Entregable: mapa de key-person risk con conocimiento crítico, plan de documentación y redundancia por persona

Propósito

Reducir la dependencia de personas críticas documentando el conocimiento tácito y formando un segundo responsable.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar esta clase podrás:

- **Definir** con precisión los cuatro conceptos de la tabla siguiente y usarlos para describir un caso real.
- **Explicar** por qué esta materia condiciona decisiones de otras partes del programa.
- **Decidir** —identificar las personas críticas y reducir la dependencia de cada una— y justificar la decisión por escrito.
- **Producir** el entregable de la clase y contrastarlo contra su criterio de aceptación.
- **Distinguir** el dato estable del dato dinámico que exige revalidación en la fuente oficial.

Conceptos centrales

Concepto	Comprensión verificable
Key-person risk	Dependencia crítica de una persona.
Conocimiento tácito	Saber no documentado que vive en una persona.
Plan de sucesión	Preparación de un reemplazo para un rol crítico.
Redundancia	Existencia de más de una persona capaz de ejecutar.

Flujo de razonamiento

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Key-person risk

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Conocimiento tácito

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Plan de sucesión

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Redundancia

Key-person risk + Conocimiento tácito + Plan de sucesión + Redundancia -> identificar las personas · críticas y reducir la · dependencia de cada una

identificar las personas · críticas y reducir la · dependencia de cada una -> Entregable · mapa de key-person risk con · conocimiento crítico, plan de · documentación y redundancia · por persona

Entregable · mapa de key-person risk con · conocimiento crítico, plan de · documentación y redundancia · por persona -> ¿Cumple el criterio · de aceptación?

¿Cumple el criterio · de aceptación? --[sí]-> Evidencia archivada · y clase siguiente

¿Cumple el criterio · de aceptación? --[no]-> Contexto del caso · actividad · escala · comuna

Desarrollo

1. El fondo del asunto

El key-person risk se reduce documentando el conocimiento tácito, formando un segundo responsable y trasladando relaciones a la empresa. La prueba práctica es simple y rara vez se hace: qué pasaría si esa persona no volviera mañana.

2. Cómo se traduce en la práctica

La prueba práctica se hace rara vez y es simple: qué pasaría si esa persona no volviera mañana. Identificar el riesgo sin ejecutar la documentación es el patrón habitual, porque documentar compite con la operación diaria y siempre pierde salvo que se calendarice.

3. Marco aplicable y quién interviene

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes involucradas: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral. La participación concreta depende del riesgo, del tamaño de la empresa y de la actividad económica.

Taller guiado

Aplica esta clase a **una** de las siguientes líneas de negocio y repite después el ejercicio con una segunda línea de carga regulatoria distinta:

Línea	Carga regulatoria
SaaS B2B con IA	media
Servicios profesionales	baja
E-commerce D2C	media
Alimentos o foodtech	alta
Exportación de servicios	media
Fintech regulada	alta
Construcción o servicios técnicos	alta

Secuencia de trabajo:

- Delimita el contexto: actividad económica, escala, comuna y etapa de la empresa.
- Reúne los antecedentes que la decisión exige y anota la fecha de cada fuente.
- Identifica las alternativas reales, incluida la de no hacer nada.
- Evalúa el impacto en mercado, caja, personas, regulación y operación.
- Toma la decisión y regístrala con sus supuestos.
- Produce el entregable.
- Contrástalo contra el criterio de aceptación.
- Anota lo que requiere validación profesional y programa su revisión.

Entregable

Mapa de key-person risk con conocimiento crítico, plan de documentación y redundancia por persona.

Debe incluir decisión, supuestos, fuentes con fecha de consulta, responsable, riesgos identificados y próximos pasos.

Reto verificable

Resuelve la misma materia para una segunda línea de negocio con distinta carga regulatoria y explica por escrito **qué cambió, por qué y qué fuente lo determina**.

Criterio de aceptación

- cada persona crítica tiene plan de documentación y redundancia
- las relaciones clave están siendo trasladadas a la empresa
- cada afirmación regulatoria está referida a una fuente oficial con fecha de consulta;
- los datos dinámicos quedan marcados para revalidación;
- hay un responsable asignado y evidencia reproducible del trabajo.

Errores frecuentes

Propios de esta clase:

- Identificar el riesgo y no ejecutar la documentación del conocimiento.
- Asumir que la relación con el cliente se transfiere sola.

Característicos de la parte 22:

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.

Checklist Chile

- ¿existe norma o autoridad específica para esta materia?
- ¿la fuente consultada está vigente a la fecha de ejecución?
- ¿se activa algún trámite ante el SII?
- ¿se activa algún requisito municipal o sectorial?
- ¿afecta a consumidores o al tratamiento de datos personales?
- ¿afecta a trabajadores o a la seguridad y salud en el trabajo?
- ¿afecta a impuestos, contabilidad o caja?
- ¿afecta a contratos o a propiedad intelectual?
- ¿requiere renovación, reporte periódico o revalidación?

Preguntas de comprobación

- ¿Qué conocimiento crítico vive solo en la cabeza de una persona?
- ¿Quién es el segundo responsable de cada función crítica?
- ¿Las relaciones con clientes clave son de la empresa o de la persona?

Fuentes oficiales

Servicio de Impuestos Internos — Nuevos contribuyentes, inicio de actividades y DTE
<https://www.sii.cl/ayudas/nuevos_contribuyentes/boleta-vys-facturador.html> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Reúne el circuito completo del contribuyente nuevo: obtención de RUT, declaración de inicio de actividades, elección de códigos de actividad económica y habilitación para emitir documentos tributarios electrónicos.
- *Cómo leerla:* Sepáralo en dos actos distintos que la página trata seguidos: el RUT identifica, el inicio de actividades habilita. Lo que te bloquea para facturar casi siempre está en el segundo, no en el primero.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Nuevos contribuyentes, inicio de actividades y DTE» para identificar las personas críticas y reducir la dependencia de cada una.

Servicio de Impuestos Internos — Carpeta Tributaria Electrónica
<https://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/generar_carpeta.htm> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Permite generar el expediente que acredita la situación tributaria de la empresa: inicio de actividades, régimen, declaraciones presentadas y timbraje.
- *Cómo leerla:* Es el documento que pedirán banco, inversionista y comprador. Genera una hoy aunque no la necesites: lo que muestre es exactamente lo que verá un tercero al evaluarte.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Carpeta Tributaria Electrónica» para identificar las personas críticas y reducir la dependencia de cada una.

Dirección del Trabajo — Relaciones laborales y obligaciones del empleador <<https://www.dt.gob.cl/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Concentra el Código del Trabajo aplicado: dictámenes que interpretan la norma en casos concretos, la plataforma Mi DT para registrar contratos y finiquitos, y las guías de fiscalización.
- *Cómo leerla:* Los dictámenes valen más que las guías divulgativas: describen cómo la autoridad resolvió un caso real. Busca por materia y contrasta la fecha, porque un dictamen posterior puede cambiar el criterio anterior.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Relaciones laborales y obligaciones del empleador» para identificar las personas críticas y reducir la dependencia de cada una.

Complementos del repositorio: glosario · ruta de lecturas · catálogo de fuentes.

Material educativo. Para una decisión real de alto impacto hay que verificar la fuente oficial vigente y validar con el profesional competente.

Anterior	Índice	Siguiente
295 · Construir una empresa transferible	Parte 22 · Programa	297 · Valoración para venta

Clase 297 — Valoración para venta

Parte 22 · Venta, sucesión, transformación y cierre — clase 3 de 14

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Jurisdicción:** Chile-first · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Decisión que habilita: estimar el rango de valor esperable con resultado normalizado

Entregable: valoración con resultado normalizado, ajustes documentados, múltiplo aplicado y rango de negociación

Propósito

Estimar el rango de valor con resultado normalizado, ajustando gastos personales del dueño y remuneraciones a valor de mercado.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar esta clase podrás:

- **Definir** con precisión los cuatro conceptos de la tabla siguiente y usarlos para describir un caso real.
- **Explicar** por qué esta materia condiciona decisiones de otras partes del programa.
- **Decidir** —estimar el rango de valor esperable con resultado normalizado— y justificar la decisión por escrito.
- **Producir** el entregable de la clase y contrastarlo contra su criterio de aceptación.
- **Distinguir** el dato estable del dato dinámico que exige revalidación en la fuente oficial.

Conceptos centrales

Concepto	Comprensión verificable
Valoración para venta	Estimación del precio esperable en una transacción real.
Ajuste normalizador	Corrección de gastos personales o extraordinarios del dueño.
Múltiplo de mercado	Factor observado en transacciones comparables.
Rango de negociación	Banda dentro de la cual es razonable acordar.

Flujo de razonamiento

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Valoración para venta
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Ajuste normalizador
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Múltiplo de mercado
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Rango de negociación
Valoración para venta + Ajuste normalizador + Múltiplo de mercado + Rango de negociación -> estimar el rango de valor · esperable con resultado · normalizado
estimar el rango de valor · esperable con resultado · normalizado -> Entregable · valoración con resultado · normalizado, ajustes · documentados, múltiplo · aplicado y rango de · negociación
Entregable · valoración con resultado · normalizado, ajustes · documentados, múltiplo · aplicado y rango de · negociación -> ¿Cumple el criterio · de aceptación?
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[sí]-> Evidencia archivada · y clase siguiente
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[no]-> Contexto del caso · actividad · escala · comuna

Desarrollo

1. El fondo del asunto

La valoración para venta parte del resultado normalizado: se retiran gastos personales del dueño, se ajustan remuneraciones a valor de mercado y se eliminan partidas extraordinarias. Ese ejercicio suele cambiar sustancialmente el resultado sobre el que se aplica el múltiplo.

2. Cómo se traduce en la práctica

Ese ejercicio suele cambiar sustancialmente la base sobre la que se aplica el múltiplo, y es lo primero que hará un comprador. Fijar un precio de reserva sin considerar los descuentos por tamaño y dependencia produce expectativas que ninguna oferta va a cumplir.

3. Marco aplicable y quién interviene

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes involucradas: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral. La participación concreta depende del riesgo, del tamaño de la empresa y de la actividad económica.

Taller guiado

Aplica esta clase a **una** de las siguientes líneas de negocio y repite después el ejercicio con una segunda línea de carga regulatoria distinta:

Línea	Carga regulatoria
SaaS B2B con IA	media
Servicios profesionales	baja
E-commerce D2C	media
Alimentos o foodtech	alta
Exportación de servicios	media
Fintech regulada	alta
Construcción o servicios técnicos	alta

Secuencia de trabajo:

- Delimita el contexto: actividad económica, escala, comuna y etapa de la empresa.
- Reúne los antecedentes que la decisión exige y anota la fecha de cada fuente.
- Identifica las alternativas reales, incluida la de no hacer nada.
- Evalúa el impacto en mercado, caja, personas, regulación y operación.
- Toma la decisión y regístrala con sus supuestos.
- Produce el entregable.
- Contrástalo contra el criterio de aceptación.
- Anota lo que requiere validación profesional y programa su revisión.

Entregable

Valoración con resultado normalizado, ajustes documentados, múltiplo aplicado y rango de negociación.

Debe incluir decisión, supuestos, fuentes con fecha de consulta, responsable, riesgos identificados y próximos pasos.

Reto verificable

Resuelve la misma materia para una segunda línea de negocio con distinta carga regulatoria y explica por escrito **qué cambió, por qué y qué fuente lo determina**.

Criterio de aceptación

- los ajustes de normalización están documentados
- el rango considera los descuentos aplicables al tamaño
- cada afirmación regulatoria está referida a una fuente oficial con fecha de consulta;
- los datos dinámicos quedan marcados para revalidación;
- hay un responsable asignado y evidencia reproducible del trabajo.

Errores frecuentes

Propios de esta clase:

- Valorar sobre el resultado contable sin normalizar.
- Fijar un precio de reserva sin considerar el descuento por dependencia.

Característicos de la parte 22:

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.

Checklist Chile

- ¿existe norma o autoridad específica para esta materia?
- ¿la fuente consultada está vigente a la fecha de ejecución?
- ¿se activa algún trámite ante el SII?
- ¿se activa algún requisito municipal o sectorial?
- ¿afecta a consumidores o al tratamiento de datos personales?
- ¿afecta a trabajadores o a la seguridad y salud en el trabajo?
- ¿afecta a impuestos, contabilidad o caja?
- ¿afecta a contratos o a propiedad intelectual?
- ¿requiere renovación, reporte periódico o revalidación?

Preguntas de comprobación

- ¿Cuál es tu resultado normalizado, con el sueldo del fundador a valor de mercado?
- ¿De qué transacciones comparables obtuviste el múltiplo que usas?
- ¿Qué descuentos aplicaría un comprador a tu caso y por cuánto?

Fuentes oficiales

Servicio de Impuestos Internos — Nuevos contribuyentes, inicio de actividades y DTE
<https://www.sii.cl/ayudas/nuevos_contribuyentes/boleta-vys-facturador.html> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Reúne el circuito completo del contribuyente nuevo: obtención de RUT, declaración de inicio de actividades, elección de códigos de actividad económica y habilitación para emitir documentos tributarios electrónicos.

- *Cómo leerla:* Sepáralo en dos actos distintos que la página trata seguidos: el RUT identifica, el inicio de actividades habilita. Lo que te bloquea para facturar casi siempre está en el segundo, no en el primero.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Nuevos contribuyentes, inicio de actividades y DTE» para estimar el rango de valor esperable con resultado normalizado.

Servicio de Impuestos Internos — Carpeta Tributaria Electrónica

<https://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/generar_carpeta.htm> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Permite generar el expediente que acredita la situación tributaria de la empresa: inicio de actividades, régimen, declaraciones presentadas y timbraje.
- *Cómo leerla:* Es el documento que pedirán banco, inversionista y comprador. Genera una hoy aunque no la necesites: lo que muestre es exactamente lo que verá un tercero al evaluarte.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Carpeta Tributaria Electrónica» para estimar el rango de valor esperable con resultado normalizado.

Dirección del Trabajo — Relaciones laborales y obligaciones del empleador <<https://www.dt.gob.cl/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Concentra el Código del Trabajo aplicado: dictámenes que interpretan la norma en casos concretos, la plataforma Mi DT para registrar contratos y finiquitos, y las guías de fiscalización.
- *Cómo leerla:* Los dictámenes valen más que las guías divulgativas: describen cómo la autoridad resolvió un caso real. Busca por materia y contrasta la fecha, porque un dictamen posterior puede cambiar el criterio anterior.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Relaciones laborales y obligaciones del empleador» para estimar el rango de valor esperable con resultado normalizado.

Complementos del repositorio: glosario · ruta de lecturas · catálogo de fuentes.

Material educativo. Para una decisión real de alto impacto hay que verificar la fuente oficial vigente y validar con el profesional competente.

Anterior	Índice	Siguiente
296 · Dependencia del fundador y key-person risk	Parte 22 · Programa	298 · Preparar un data room de M&A

Clase 298 — Preparar un data room de M&A

Parte 22 · Venta, sucesión, transformación y cierre — clase 4 de 14

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Jurisdicción:** Chile-first · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Decisión que habilita: preparar el data room y definir la liberación por etapas

Entregable: data room estructurado por materia con política de liberación por etapas y NDA previo

Propósito

Estructurar el data room por materia y liberar la información por etapas, con acuerdo de confidencialidad previo.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar esta clase podrás:

- **Definir** con precisión los cuatro conceptos de la tabla siguiente y usarlos para describir un caso real.
- **Explicar** por qué esta materia condiciona decisiones de otras partes del programa.
- **Decidir** —preparar el data room y definir la liberación por etapas— y justificar la decisión por escrito.
- **Producir** el entregable de la clase y contrastarlo contra su criterio de aceptación.
- **Distinguir** el dato estable del dato dinámico que exige revalidación en la fuente oficial.

Conceptos centrales

Concepto	Comprensión verificable
Data room de M&A	Repositorio ordenado para el proceso de venta.
Índice de due diligence	Estructura por materia que espera el comprador.
Información sensible	Datos que se liberan por etapas del proceso.
Acuerdo de confidencialidad	Condición previa al acceso.

Flujo de razonamiento

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Data room de M&A

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Índice de due diligence

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Información sensible

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Acuerdo de · confidencialidad

Data room de M&A + Índice de due diligence + Información sensible + Acuerdo de · confidencialidad -> preparar el data room y · definir la liberación por · etapas

preparar el data room y · definir la liberación por · etapas -> Entregable · data room estructurado por · materia con política de · liberación por etapas y NDA · previo

Entregable · data room estructurado por · materia con política de · liberación por etapas y NDA · previo -> ¿Cumple el criterio · de aceptación?

¿Cumple el criterio · de aceptación? --[sí]-> Evidencia archivada · y clase siguiente

¿Cumple el criterio · de aceptación? --[no]-> Contexto del caso · actividad · escala · comuna

Desarrollo

1. El fondo del asunto

El data room de venta se organiza por materias —societario, financiero, tributario, laboral, contractual, propiedad intelectual, tecnológico y regulatorio— y se libera por etapas. Entregar todo de inmediato a un competidor

disfrazado de comprador es un riesgo real.

2. Cómo se traduce en la práctica

Entregar todo de inmediato a un interesado no verificado es un riesgo real: los competidores disfrazados de compradores existen. Y abrir el proceso con documentación incompleta transmite descontrol, que es una señal que ningún argumento posterior corrige durante la negociación.

3. Marco aplicable y quién interviene

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes involucradas: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral. La participación concreta depende del riesgo, del tamaño de la empresa y de la actividad económica.

Taller guiado

Aplica esta clase a **una** de las siguientes líneas de negocio y repite después el ejercicio con una segunda línea de carga regulatoria distinta:

Línea	Carga regulatoria
SaaS B2B con IA	media
Servicios profesionales	baja
E-commerce D2C	media
Alimentos o foodtech	alta
Exportación de servicios	media
Fintech regulada	alta
Construcción o servicios técnicos	alta

Secuencia de trabajo:

- Delimita el contexto: actividad económica, escala, comuna y etapa de la empresa.
- Reúne los antecedentes que la decisión exige y anota la fecha de cada fuente.
- Identifica las alternativas reales, incluida la de no hacer nada.
- Evalúa el impacto en mercado, caja, personas, regulación y operación.
- Toma la decisión y regístrala con sus supuestos.
- Produce el entregable.
- Contrástalo contra el criterio de aceptación.
- Anota lo que requiere validación profesional y programa su revisión.

Entregable

Data room estructurado por materia con política de liberación por etapas y nda previo.

Debe incluir decisión, supuestos, fuentes con fecha de consulta, responsable, riesgos identificados y próximos pasos.

Reto verificable

Resuelve la misma materia para una segunda línea de negocio con distinta carga regulatoria y explica por escrito **qué cambió, por qué y qué fuente lo determina**.

Criterio de aceptación

- la estructura cubre todas las materias de due diligence
- existe política de liberación por etapas con NDA previo
- cada afirmación regulatoria está referida a una fuente oficial con fecha de consulta;
- los datos dinámicos quedan marcados para revalidación;
- hay un responsable asignado y evidencia reproducible del trabajo.

Errores frecuentes

Propios de esta clase:

- Entregar información sensible antes de verificar la seriedad del interesado.
- Abrir el data room con documentación incompleta y transmitir descontrol.

Característicos de la parte 22:

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.

Checklist Chile

- ¿existe norma o autoridad específica para esta materia?
- ¿la fuente consultada está vigente a la fecha de ejecución?
- ¿se activa algún trámite ante el SII?
- ¿se activa algún requisito municipal o sectorial?
- ¿afecta a consumidores o al tratamiento de datos personales?
- ¿afecta a trabajadores o a la seguridad y salud en el trabajo?
- ¿afecta a impuestos, contabilidad o caja?
- ¿afecta a contratos o a propiedad intelectual?
- ¿requiere renovación, reporte periódico o revalidación?

Preguntas de comprobación

- ¿Tu índice cubre societario, tributario, laboral, contractual, IP y tecnológico?
- ¿Qué información sensible liberarías solo en una etapa avanzada?
- ¿Cómo verificas la seriedad del interesado antes de abrir el data room?

Fuentes oficiales

Servicio de Impuestos Internos — Carpeta Tributaria Electrónica
https://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/generar_carpeta.htm · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Permite generar el expediente que acredita la situación tributaria de la empresa: inicio de actividades, régimen, declaraciones presentadas y timbraje.
- *Cómo leerla:* Es el documento que pedirán banco, inversionista y comprador. Genera una hoy aunque no la necesites: lo que muestre es exactamente lo que verá un tercero al evaluarte.

- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Carpeta Tributaria Electrónica» para preparar el data room y definir la liberación por etapas.

Dirección del Trabajo — Relaciones laborales y obligaciones del empleador <<https://www.dt.gob.cl/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Concentra el Código del Trabajo aplicado: dictámenes que interpretan la norma en casos concretos, la plataforma Mi DT para registrar contratos y finiquitos, y las guías de fiscalización.
- *Cómo leerla:* Los dictámenes valen más que las guías divulgativas: describen cómo la autoridad resolvió un caso real. Busca por materia y contrasta la fecha, porque un dictamen posterior puede cambiar el criterio anterior.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Relaciones laborales y obligaciones del empleador» para preparar el data room y definir la liberación por etapas.

Complementos del repositorio: glosario · ruta de lecturas · catálogo de fuentes.

Material educativo. Para una decisión real de alto impacto hay que verificar la fuente oficial vigente y validar con el profesional competente.

Anterior	Índice	Siguiente
297 · Valoración para venta	Parte 22 · Programa	299 · Due diligence vendedor

Clase 299 — Due diligence vendedor

Parte 22 · Venta, sucesión, transformación y cierre — clase 5 de 14

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Jurisdicción:** Chile-first · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Decisión que habilita: detectar y sanear las contingencias antes de abrir el proceso de venta

Entregable: informe de due diligence vendedor con contingencias, plan de saneamiento y estrategia de divulgación

Propósito

Hacerse la due diligence antes que el comprador, para sanear lo corregible y divulgar lo que no.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar esta clase podrás:

- **Definir** con precisión los cuatro conceptos de la tabla siguiente y usarlos para describir un caso real.
- **Explicar** por qué esta materia condiciona decisiones de otras partes del programa.
- **Decidir** —detectar y sanear las contingencias antes de abrir el proceso de venta— y justificar la decisión por escrito.
- **Producir** el entregable de la clase y contrastarlo contra su criterio de aceptación.
- **Distinguir** el dato estable del dato dinámico que exige revalidación en la fuente oficial.

Conceptos centrales

Concepto	Comprensión verificable
Due diligence vendedor	Revisión previa hecha por el propio vendedor.
Contingencia	Obligación probable no registrada.
Saneamiento previo	Corrección de hallazgos antes de abrir el proceso.
Divulgación	Revelación de un problema conocido al comprador.

Flujo de razonamiento

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Due diligence vendedor
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Contingencia
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Saneamiento previo
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Divulgación
Due diligence vendedor + Contingencia + Saneamiento previo + Divulgación -> detectar y sanear las · contingencias antes de abrir · el proceso de venta
detectar y sanear las · contingencias antes de abrir · el proceso de venta -> Entregable · informe de due diligence · vendedor con contingencias, · plan de saneamiento y · estrategia de divulgación
Entregable · informe de due diligence · vendedor con contingencias, · plan de saneamiento y · estrategia de divulgación -> ¿Cumple el criterio · de aceptación?
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[sí]-> Evidencia archivada · y clase siguiente
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[no]-> Contexto del caso · actividad · escala · comuna

Desarrollo

1. El fondo del asunto

Hacer la due diligence antes que el comprador permite corregir lo corregible y divulgar lo que no. Un hallazgo divulgado se negocia; un hallazgo descubierto por el comprador destruye confianza y suele costar más que su valor económico real.

2. Cómo se traduce en la práctica

Un hallazgo divulgado se negocia; uno descubierto por el comprador destruye la confianza y suele costar más que su valor económico. En Chile lo que más aparece es laboral y tributario, y ambas categorías admiten saneamiento si hay tiempo suficiente antes de abrir el proceso.

3. Marco aplicable y quién interviene

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes involucradas: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral. La participación concreta depende del riesgo, del tamaño de la empresa y de la actividad económica.

Taller guiado

Aplica esta clase a **una** de las siguientes líneas de negocio y repite después el ejercicio con una segunda línea de carga regulatoria distinta:

Línea	Carga regulatoria
SaaS B2B con IA	media
Servicios profesionales	baja
E-commerce D2C	media
Alimentos o foodtech	alta
Exportación de servicios	media
Fintech regulada	alta
Construcción o servicios técnicos	alta

Secuencia de trabajo:

- Delimita el contexto: actividad económica, escala, comuna y etapa de la empresa.
- Reúne los antecedentes que la decisión exige y anota la fecha de cada fuente.
- Identifica las alternativas reales, incluida la de no hacer nada.
- Evalúa el impacto en mercado, caja, personas, regulación y operación.
- Toma la decisión y regístrala con sus supuestos.
- Produce el entregable.
- Contrástalo contra el criterio de aceptación.
- Anota lo que requiere validación profesional y programa su revisión.

Entregable

Informe de due diligence vendedor con contingencias, plan de saneamiento y estrategia de divulgación.

Debe incluir decisión, supuestos, fuentes con fecha de consulta, responsable, riesgos identificados y próximos pasos.

Reto verificable

Resuelve la misma materia para una segunda línea de negocio con distinta carga regulatoria y explica por escrito **qué cambió, por qué y qué fuente lo determina**.

Criterio de aceptación

- las contingencias están identificadas y clasificadas
- cada una tiene decisión de saneamiento o divulgación
- cada afirmación regulatoria está referida a una fuente oficial con fecha de consulta;
- los datos dinámicos quedan marcados para revalidación;
- hay un responsable asignado y evidencia reproducible del trabajo.

Errores frecuentes

Propios de esta clase:

- Ocultar una contingencia conocida y perder credibilidad al ser descubierta.
- Abrir el proceso sin haber revisado la situación laboral y tributaria.

Característicos de la parte 22:

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.

Checklist Chile

- ¿existe norma o autoridad específica para esta materia?
- ¿la fuente consultada está vigente a la fecha de ejecución?
- ¿se activa algún trámite ante el SII?
- ¿se activa algún requisito municipal o sectorial?
- ¿afecta a consumidores o al tratamiento de datos personales?
- ¿afecta a trabajadores o a la seguridad y salud en el trabajo?
- ¿afecta a impuestos, contabilidad o caja?
- ¿afecta a contratos o a propiedad intelectual?
- ¿requiere renovación, reporte periódico o revalidación?

Preguntas de comprobación

- ¿Qué hallazgo aparecería si un comprador auditara tu empresa esta semana?
- ¿Cuál de esas contingencias puedes sanear y en cuánto tiempo?
- ¿Qué divulgarías proactivamente y cómo lo presentarías?

Fuentes oficiales

Servicio de Impuestos Internos — Carpeta Tributaria Electrónica
https://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/generar_carpeta.htm · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Permite generar el expediente que acredita la situación tributaria de la empresa: inicio de actividades, régimen, declaraciones presentadas y timbraje.
- *Cómo leerla:* Es el documento que pedirán banco, inversionista y comprador. Genera una hoy aunque no la necesites: lo que muestre es exactamente lo que verá un tercero al evaluarte.

- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Carpeta Tributaria Electrónica» para detectar y sanear las contingencias antes de abrir el proceso de venta.

Dirección del Trabajo — Relaciones laborales y obligaciones del empleador <<https://www.dt.gob.cl/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Concentra el Código del Trabajo aplicado: dictámenes que interpretan la norma en casos concretos, la plataforma Mi DT para registrar contratos y finiquitos, y las guías de fiscalización.
- *Cómo leerla:* Los dictámenes valen más que las guías divulgativas: describen cómo la autoridad resolvió un caso real. Busca por materia y contrasta la fecha, porque un dictamen posterior puede cambiar el criterio anterior.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Relaciones laborales y obligaciones del empleador» para detectar y sanear las contingencias antes de abrir el proceso de venta.

Biblioteca del Congreso Nacional · LeyChile — Normativa oficial consolidada <<https://www.bcn.cl/leychile/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Publica el texto oficial y consolidado de leyes, decretos y reglamentos, con la versión vigente a una fecha, el historial de modificaciones y la tramitación que las originó.
- *Cómo leerla:* Usa siempre el selector de versión vigente a la fecha en que ejecutarás el trámite, no la última publicada. Y lee el artículo transitorio: en normas en implantación gradual —jornada, datos personales— ahí está la fecha que realmente te aplica.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Normativa oficial consolidada» para detectar y sanear las contingencias antes de abrir el proceso de venta.

Complementos del repositorio: glosario · ruta de lecturas · catálogo de fuentes.

Material educativo. Para una decisión real de alto impacto hay que verificar la fuente oficial vigente y validar con el profesional competente.

Anterior	Índice	Siguiente
298 · Preparar un data room de M&A	Parte 22 · Programa	300 · Asset deal versus share deal

Clase 300 — Asset deal versus share deal

Parte 22 · Venta, sucesión, transformación y cierre — clase 6 de 14

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Jurisdicción:** Chile-first · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Decisión que habilita: elegir la estructura de la transacción con criterio tributario y de riesgo

Entregable: comparación asset deal versus share deal con efecto tributario, riesgo y aceptabilidad para la contraparte

Propósito

Elegir entre venta de activos y venta de acciones evaluando efecto tributario para ambas partes y tratamiento de la continuidad laboral.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar esta clase podrás:

- **Definir** con precisión los cuatro conceptos de la tabla siguiente y usarlos para describir un caso real.
- **Explicar** por qué esta materia condiciona decisiones de otras partes del programa.
- **Decidir** —elegir la estructura de la transacción con criterio tributario y de riesgo— y justificar la decisión por escrito.
- **Producir** el entregable de la clase y contrastarlo contra su criterio de aceptación.
- **Distinguir** el dato estable del dato dinámico que exige revalidación en la fuente oficial.

Conceptos centrales

Concepto	Comprensión verificable
Asset deal	Venta de activos determinados.
Share deal	Venta de las acciones o derechos de la sociedad.
Sucesión de pasivos	Transmisión de obligaciones al comprador.
Efecto tributario	Carga impositiva de cada estructura.

Flujo de razonamiento

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Asset deal
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Share deal
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Sucesión de pasivos
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Efecto tributario
Asset deal + Share deal + Sucesión de pasivos + Efecto tributario -> elegir la estructura de la · transacción con criterio · tributario y de riesgo
elegir la estructura de la · transacción con criterio · tributario y de riesgo -> Entregable · comparación asset deal versus · share deal con efecto · tributario, riesgo y · aceptabilidad para la · contraparte
Entregable · comparación asset deal versus · share deal con efecto · tributario, riesgo y · aceptabilidad para la · contraparte -> ¿Cumple el criterio · de aceptación?
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[sí]-> Evidencia archivada · y clase siguiente
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[no]-> Contexto del caso · actividad · escala · comuna

Desarrollo

1. El fondo del asunto

En un share deal el comprador adquiere la sociedad con todo su pasivo, incluidas las contingencias ocultas; en un asset deal adquiere bienes determinados, aunque en materia laboral la continuidad puede operar igual. La estructura afecta precio, riesgo y tributación de ambas partes.

2. Cómo se traduce en la práctica

En un share deal el comprador adquiere la sociedad con todo su pasivo, incluidas las contingencias ocultas, y por eso exigirá garantías amplias. En un asset deal adquiere bienes determinados, aunque en materia laboral la continuidad puede operar igual: asumir que el asset deal la elimina es un error frecuente.

3. Marco aplicable y quién interviene

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes involucradas: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral. La participación concreta depende del riesgo, del tamaño de la empresa y de la actividad económica.

Taller guiado

Aplica esta clase a **una** de las siguientes líneas de negocio y repite después el ejercicio con una segunda línea de carga regulatoria distinta:

Línea	Carga regulatoria
SaaS B2B con IA	media
Servicios profesionales	baja
E-commerce D2C	media
Alimentos o foodtech	alta
Exportación de servicios	media
Fintech regulada	alta
Construcción o servicios técnicos	alta

Secuencia de trabajo:

- Delimita el contexto: actividad económica, escala, comuna y etapa de la empresa.
- Reúne los antecedentes que la decisión exige y anota la fecha de cada fuente.
- Identifica las alternativas reales, incluida la de no hacer nada.
- Evalúa el impacto en mercado, caja, personas, regulación y operación.
- Toma la decisión y regístrala con sus supuestos.
- Produce el entregable.
- Contrástalo contra el criterio de aceptación.
- Anota lo que requiere validación profesional y programa su revisión.

Entregable

Comparación asset deal versus share deal con efecto tributario, riesgo y aceptabilidad para la contraparte.

Debe incluir decisión, supuestos, fuentes con fecha de consulta, responsable, riesgos identificados y próximos pasos.

Reto verificable

Resuelve la misma materia para una segunda línea de negocio con distinta carga regulatoria y explica por escrito **qué cambió, por qué y qué fuente lo determina**.

Criterio de aceptación

- la comparación incluye efecto tributario para ambas partes
- el tratamiento de la continuidad laboral está evaluado
- cada afirmación regulatoria está referida a una fuente oficial con fecha de consulta;
- los datos dinámicos quedan marcados para revalidación;
- hay un responsable asignado y evidencia reproducible del trabajo.

Errores frecuentes

Propios de esta clase:

- Elegir la estructura solo por conveniencia tributaria del vendedor.
- Asumir que un asset deal elimina toda continuidad laboral.

Característicos de la parte 22:

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.

Checklist Chile

- ¿existe norma o autoridad específica para esta materia?
- ¿la fuente consultada está vigente a la fecha de ejecución?
- ¿se activa algún trámite ante el SII?
- ¿se activa algún requisito municipal o sectorial?
- ¿afecta a consumidores o al tratamiento de datos personales?
- ¿afecta a trabajadores o a la seguridad y salud en el trabajo?
- ¿afecta a impuestos, contabilidad o caja?
- ¿afecta a contratos o a propiedad intelectual?
- ¿requiere renovación, reporte periódico o revalidación?

Preguntas de comprobación

- ¿Qué efecto tributario tiene cada estructura para el vendedor y para el comprador?
- ¿Cómo se trata la continuidad laboral en la estructura que prefieres?
- ¿Qué estructura aceptaría realmente tu contraparte?

Fuentes oficiales

Servicio de Impuestos Internos — Nuevos contribuyentes, inicio de actividades y DTE
https://www.sii.cl/ayudas/nuevos_contribuyentes/boleta-vys-facturador.html · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Reúne el circuito completo del contribuyente nuevo: obtención de RUT, declaración de inicio de actividades, elección de códigos de actividad económica y habilitación para emitir documentos tributarios

electrónicos.

- *Cómo leerla:* Sepáralo en dos actos distintos que la página trata seguidos: el RUT identifica, el inicio de actividades habilita. Lo que te bloquea para facturar casi siempre está en el segundo, no en el primero.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Nuevos contribuyentes, inicio de actividades y DTE» para elegir la estructura de la transacción con criterio tributario y de riesgo.

Dirección del Trabajo — Relaciones laborales y obligaciones del empleador <<https://www.dt.gob.cl/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Concentra el Código del Trabajo aplicado: dictámenes que interpretan la norma en casos concretos, la plataforma Mi DT para registrar contratos y finiquitos, y las guías de fiscalización.
- *Cómo leerla:* Los dictámenes valen más que las guías divulgativas: describen cómo la autoridad resolvió un caso real. Busca por materia y contrasta la fecha, porque un dictamen posterior puede cambiar el criterio anterior.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Relaciones laborales y obligaciones del empleador» para elegir la estructura de la transacción con criterio tributario y de riesgo.

Biblioteca del Congreso Nacional · LeyChile — Normativa oficial consolidada <<https://www.bcn.cl/leychile/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Publica el texto oficial y consolidado de leyes, decretos y reglamentos, con la versión vigente a una fecha, el historial de modificaciones y la tramitación que las originó.
- *Cómo leerla:* Usa siempre el selector de versión vigente a la fecha en que ejecutarás el trámite, no la última publicada. Y lee el artículo transitorio: en normas en implantación gradual —jornada, datos personales— ahí está la fecha que realmente te aplica.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Normativa oficial consolidada» para elegir la estructura de la transacción con criterio tributario y de riesgo.

Complementos del repositorio: glosario · ruta de lecturas · catálogo de fuentes.

Material educativo. Para una decisión real de alto impacto hay que verificar la fuente oficial vigente y validar con el profesional competente.

Anterior	Índice	Siguiente
299 · Due diligence vendedor	Parte 22 · Programa	301 · Negociación de compraventa empresarial

Clase 301 — Negociación de compraventa empresarial

Parte 22 · Venta, sucesión, transformación y cierre — clase 7 de 14

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Jurisdicción:** Chile-first · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Decisión que habilita: negociar las condiciones principales y el alcance de las garantías

Entregable: carta de intención con precio, mecanismo de ajuste, exclusividad y marco de declaraciones y garantías

Propósito

Negociar las condiciones principales y, sobre todo, el alcance, tope y plazo de las declaraciones y garantías.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar esta clase podrás:

- **Definir** con precisión los cuatro conceptos de la tabla siguiente y usarlos para describir un caso real.
- **Explicar** por qué esta materia condiciona decisiones de otras partes del programa.
- **Decidir** —negociar las condiciones principales y el alcance de las garantías— y justificar la decisión por escrito.
- **Producir** el entregable de la clase y contrastarlo contra su criterio de aceptación.
- **Distinguir** el dato estable del dato dinámico que exige revalidación en la fuente oficial.

Conceptos centrales

Concepto	Comprensión verificable
Carta de intención	Documento preliminar con condiciones principales.
Exclusividad	Período en que el vendedor no negocia con otros.
Precio y ajuste	Monto y mecanismo de corrección al cierre.
Declaraciones y garantías	Afirmaciones del vendedor que soportan el precio.

Flujo de razonamiento

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Carta de intención
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Exclusividad
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Precio y ajuste
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Declaraciones y garantías
Carta de intención + Exclusividad + Precio y ajuste + Declaraciones y garantías -> negociar las condiciones · principales y el alcance de · las garantías
negociar las condiciones · principales y el alcance de · las garantías -> Entregable · carta de intención con precio, · mecanismo de ajuste, · exclusividad y marco de · declaraciones y garantías
Entregable · carta de intención con precio, · mecanismo de ajuste, · exclusividad y marco de · declaraciones y garantías -> ¿Cumple el criterio · de aceptación?
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[sí]-> Evidencia archivada · y clase siguiente
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[no]-> Contexto del caso · actividad · escala · comuna

Desarrollo

1. El fondo del asunto

La negociación se estructura en carta de intención, due diligence, contrato definitivo y cierre. Las declaraciones y garantías son donde queda el riesgo posterior: su alcance, plazo y tope determinan cuánto puede reclamarse al vendedor después del cierre.

2. Cómo se traduce en la práctica

Ahí queda el riesgo posterior al cierre: sin tope ni plazo, el vendedor mantiene una exposición indefinida sobre hechos que ya no controla. Y conceder exclusividad prolongada sin hitos de avance verificables inmoviliza el proceso mientras el comprador decide sin costo.

3. Marco aplicable y quién interviene

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes involucradas: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral. La participación concreta depende del riesgo, del tamaño de la empresa y de la actividad económica.

Taller guiado

Aplica esta clase a **una** de las siguientes líneas de negocio y repite después el ejercicio con una segunda línea de carga regulatoria distinta:

Línea	Carga regulatoria
SaaS B2B con IA	media
Servicios profesionales	baja
E-commerce D2C	media
Alimentos o foodtech	alta
Exportación de servicios	media
Fintech regulada	alta
Construcción o servicios técnicos	alta

Secuencia de trabajo:

- Delimita el contexto: actividad económica, escala, comuna y etapa de la empresa.
- Reúne los antecedentes que la decisión exige y anota la fecha de cada fuente.
- Identifica las alternativas reales, incluida la de no hacer nada.
- Evalúa el impacto en mercado, caja, personas, regulación y operación.
- Toma la decisión y regístrala con sus supuestos.
- Produce el entregable.
- Contrástalo contra el criterio de aceptación.
- Anota lo que requiere validación profesional y programa su revisión.

Entregable

Carta de intención con precio, mecanismo de ajuste, exclusividad y marco de declaraciones y garantías.

Debe incluir decisión, supuestos, fuentes con fecha de consulta, responsable, riesgos identificados y próximos pasos.

Reto verificable

Resuelve la misma materia para una segunda línea de negocio con distinta carga regulatoria y explica por escrito **qué cambió, por qué y qué fuente lo determina**.

Criterio de aceptación

- la exclusividad tiene plazo e hitos de avance
- las garantías tienen tope y plazo definidos
- cada afirmación regulatoria está referida a una fuente oficial con fecha de consulta;
- los datos dinámicos quedan marcados para revalidación;
- hay un responsable asignado y evidencia reproducible del trabajo.

Errores frecuentes

Propios de esta clase:

- Conceder exclusividad prolongada sin avance verificable del comprador.
- Aceptar declaraciones y garantías sin tope ni plazo.

Característicos de la parte 22:

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.

Checklist Chile

- ¿existe norma o autoridad específica para esta materia?
- ¿la fuente consultada está vigente a la fecha de ejecución?
- ¿se activa algún trámite ante el SII?
- ¿se activa algún requisito municipal o sectorial?
- ¿afecta a consumidores o al tratamiento de datos personales?
- ¿afecta a trabajadores o a la seguridad y salud en el trabajo?
- ¿afecta a impuestos, contabilidad o caja?
- ¿afecta a contratos o a propiedad intelectual?
- ¿requiere renovación, reporte periódico o revalidación?

Preguntas de comprobación

- ¿Qué tope y qué plazo tienen las garantías que te piden?
- ¿Qué hitos de avance exige tu exclusividad y qué pasa si no se cumplen?
- ¿Cómo se ajusta el precio entre la firma y el cierre?

Fuentes oficiales

Biblioteca del Congreso Nacional · LeyChile — Normativa oficial consolidada <<https://www.bcn.cl/leychile/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Publica el texto oficial y consolidado de leyes, decretos y reglamentos, con la versión vigente a una fecha, el historial de modificaciones y la tramitación que las originó.
- *Cómo leerla:* Usa siempre el selector de versión vigente a la fecha en que ejecutarás el trámite, no la última publicada. Y lee el artículo transitorio: en normas en implantación gradual —jornada, datos personales— ahí

está la fecha que realmente te aplica.

- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Normativa oficial consolidada» para negociar las condiciones principales y el alcance de las garantías.

Complementos del repositorio: glosario · ruta de lecturas · catálogo de fuentes.

Material educativo. Para una decisión real de alto impacto hay que verificar la fuente oficial vigente y validar con el profesional competente.

Anterior	Índice	Siguiente
300 · Asset deal versus share deal	Parte 22 · Programa	302 · Transición, earn-out y no competencia

Clase 302 — Transición, earn-out y no competencia

Parte 22 · Venta, sucesión, transformación y cierre — clase 8 de 14

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Jurisdicción:** Chile-first · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Decisión que habilita: definir el período de transición y las condiciones del earn-out

Entregable: acuerdo de transición con alcance, plazo, métrica del earn-out y cláusulas de protección

Propósito

Definir el período de transición y las condiciones del earn-out, asegurando que la métrica sea calculable y esté bajo influencia razonable del vendedor.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar esta clase podrás:

- **Definir** con precisión los cuatro conceptos de la tabla siguiente y usarlos para describir un caso real.
- **Explicar** por qué esta materia condiciona decisiones de otras partes del programa.
- **Decidir** —definir el período de transición y las condiciones del earn-out— y justificar la decisión por escrito.
- **Producir** el entregable de la clase y contrastarlo contra su criterio de aceptación.
- **Distinguir** el dato estable del dato dinámico que exige revalidación en la fuente oficial.

Conceptos centrales

Concepto	Comprensión verificable
Transición	Período en que el vendedor acompaña al comprador.
Earn-out	Parte del precio condicionada a resultados futuros.
No competencia	Obligación del vendedor de no competir por un plazo.
Alineación de incentivos	Coherencia entre el earn-out y el control efectivo.

Flujo de razonamiento

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Transición
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Earn-out
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> No competencia
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Alineación de incentivos
Transición + Earn-out + No competencia + Alineación de incentivos -> definir el período de · transición y las condiciones · del earn-out
definir el período de · transición y las condiciones · del earn-out -> Entregable · acuerdo de transición con · alcance, plazo, métrica del · earn-out y cláusulas de · protección
Entregable · acuerdo de transición con · alcance, plazo, métrica del · earn-out y cláusulas de · protección -> ¿Cumple el criterio · de aceptación?
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[sí]-> Evidencia archivada · y clase siguiente
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[no]-> Contexto del caso · actividad · escala · comuna

Desarrollo

1. El fondo del asunto

El earn-out alinea intereses pero genera conflictos cuando el vendedor deja de controlar las decisiones que determinan el resultado medido. Si se pacta, debe definir con precisión la métrica, quién la calcula y qué decisiones del comprador pueden afectarla.

2. Cómo se traduce en la práctica

El earn-out alinea intereses y genera conflictos cuando el vendedor deja de controlar las decisiones que determinan el resultado medido. Si se pacta, debe definir con precisión la métrica, quién la calcula, con qué información y qué decisiones del comprador podrían afectarla.

3. Marco aplicable y quién interviene

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes involucradas: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral. La participación concreta depende del riesgo, del tamaño de la empresa y de la actividad económica.

Taller guiado

Aplica esta clase a **una** de las siguientes líneas de negocio y repite después el ejercicio con una segunda línea de carga regulatoria distinta:

Línea	Carga regulatoria
SaaS B2B con IA	media
Servicios profesionales	baja
E-commerce D2C	media
Alimentos o foodtech	alta
Exportación de servicios	media
Fintech regulada	alta
Construcción o servicios técnicos	alta

Secuencia de trabajo:

- Delimita el contexto: actividad económica, escala, comuna y etapa de la empresa.
- Reúne los antecedentes que la decisión exige y anota la fecha de cada fuente.
- Identifica las alternativas reales, incluida la de no hacer nada.
- Evalúa el impacto en mercado, caja, personas, regulación y operación.
- Toma la decisión y regístrala con sus supuestos.
- Produce el entregable.
- Contrástalo contra el criterio de aceptación.
- Anota lo que requiere validación profesional y programa su revisión.

Entregable

Acuerdo de transición con alcance, plazo, métrica del earn-out y cláusulas de protección.

Debe incluir decisión, supuestos, fuentes con fecha de consulta, responsable, riesgos identificados y próximos pasos.

Reto verificable

Resuelve la misma materia para una segunda línea de negocio con distinta carga regulatoria y explica por escrito **qué cambió, por qué y qué fuente lo determina**.

Criterio de aceptación

- la métrica del earn-out está definida con método de cálculo
- la dedicación en la transición está acotada por escrito
- cada afirmación regulatoria está referida a una fuente oficial con fecha de consulta;
- los datos dinámicos quedan marcados para revalidación;
- hay un responsable asignado y evidencia reproducible del trabajo.

Errores frecuentes

Propios de esta clase:

- Pactar earn-out sobre métricas que el vendedor ya no controla.
- Comprometer transición sin definir dedicación ni alcance.

Característicos de la parte 22:

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.

Checklist Chile

- ¿existe norma o autoridad específica para esta materia?
- ¿la fuente consultada está vigente a la fecha de ejecución?
- ¿se activa algún trámite ante el SII?
- ¿se activa algún requisito municipal o sectorial?
- ¿afecta a consumidores o al tratamiento de datos personales?
- ¿afecta a trabajadores o a la seguridad y salud en el trabajo?
- ¿afecta a impuestos, contabilidad o caja?
- ¿afecta a contratos o a propiedad intelectual?
- ¿requiere renovación, reporte periódico o revalidación?

Preguntas de comprobación

- ¿Qué métrica define tu earn-out y quién la calcula?
- ¿Qué decisiones del comprador podrían reducirla y cómo te proteges?
- ¿Cuánta dedicación comprometes en la transición y por cuánto tiempo?

Fuentes oficiales

Biblioteca del Congreso Nacional · LeyChile — Normativa oficial consolidada <<https://www.bcn.cl/leychile/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Publica el texto oficial y consolidado de leyes, decretos y reglamentos, con la versión vigente a una fecha, el historial de modificaciones y la tramitación que las originó.
- *Cómo leerla:* Usa siempre el selector de versión vigente a la fecha en que ejecutarás el trámite, no la última publicada. Y lee el artículo transitorio: en normas en implantación gradual —jornada, datos personales— ahí

está la fecha que realmente te aplica.

- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Normativa oficial consolidada» para definir el período de transición y las condiciones del earn-out.

Complementos del repositorio: glosario · ruta de lecturas · catálogo de fuentes.

Material educativo. Para una decisión real de alto impacto hay que verificar la fuente oficial vigente y validar con el profesional competente.

Anterior	Índice	Siguiente
301 · Negociación de compraventa empresarial	Parte 22 · Programa	303 · Sucesión familiar o ejecutiva

Clase 303 — Sucesión familiar o ejecutiva

Parte 22 · Venta, sucesión, transformación y cierre — clase 9 de 14

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Jurisdicción:** Chile-first · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Decisión que habilita: definir las reglas de sucesión y la separación entre propiedad y gestión

Entregable: protocolo de sucesión con separación de roles, reglas de incorporación familiar y plan de formación

Propósito

Separar propiedad, gobierno y gestión en la sucesión, porque ser dueño no implica ser gerente.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar esta clase podrás:

- **Definir** con precisión los cuatro conceptos de la tabla siguiente y usarlos para describir un caso real.
- **Explicar** por qué esta materia condiciona decisiones de otras partes del programa.
- **Decidir** —definir las reglas de sucesión y la separación entre propiedad y gestión— y justificar la decisión por escrito.
- **Producir** el entregable de la clase y contrastarlo contra su criterio de aceptación.
- **Distinguir** el dato estable del dato dinámico que exige revalidación en la fuente oficial.

Conceptos centrales

Concepto	Comprensión verificable
Sucesión	Transferencia de la conducción a la generación o ejecutivo siguiente.
Protocolo familiar	Acuerdo que regula la relación entre familia y empresa.
Separación de roles	Distinción entre propiedad, gobierno y gestión.
Plan de formación	Preparación del sucesor.

Flujo de razonamiento

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Sucesión

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Protocolo familiar

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Separación de roles

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Plan de formación

Sucesión + Protocolo familiar + Separación de roles + Plan de formación -> definir las reglas de sucesión · y la separación entre · propiedad y gestión

definir las reglas de sucesión · y la separación entre · propiedad y gestión -> Entregable · protocolo de sucesión con · separación de roles, reglas de · incorporación familiar y plan · de formación

Entregable · protocolo de sucesión con · separación de roles, reglas de · incorporación familiar y plan · de formación -> ¿Cumple el criterio · de aceptación?

¿Cumple el criterio · de aceptación? --[sí]-> Evidencia archivada · y clase siguiente

¿Cumple el criterio · de aceptación? --[no]-> Contexto del caso · actividad · escala · comuna

Desarrollo

1. El fondo del asunto

La sucesión falla cuando se confunden propiedad, gobierno y gestión: ser dueño no implica ser gerente. El protocolo familiar define reglas de entrada, permanencia, remuneración y salida de familiares, y es más fácil de acordar antes de que existan conflictos.

2. Cómo se traduce en la práctica

El protocolo familiar define reglas de entrada, permanencia, remuneración y salida de familiares, y es mucho más fácil de acordar antes de que existan conflictos o herederos con expectativas divergentes. Asignar la gerencia por línea sucesoria en vez de por competencia es la causa clásica de deterioro en la segunda generación.

3. Marco aplicable y quién interviene

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes involucradas: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral. La participación concreta depende del riesgo, del tamaño de la empresa y de la actividad económica.

Taller guiado

Aplica esta clase a **una** de las siguientes líneas de negocio y repite después el ejercicio con una segunda línea de carga regulatoria distinta:

Línea	Carga regulatoria
SaaS B2B con IA	media
Servicios profesionales	baja
E-commerce D2C	media
Alimentos o foodtech	alta
Exportación de servicios	media
Fintech regulada	alta
Construcción o servicios técnicos	alta

Secuencia de trabajo:

- Delimita el contexto: actividad económica, escala, comuna y etapa de la empresa.
- Reúne los antecedentes que la decisión exige y anota la fecha de cada fuente.
- Identifica las alternativas reales, incluida la de no hacer nada.
- Evalúa el impacto en mercado, caja, personas, regulación y operación.
- Toma la decisión y regístrala con sus supuestos.
- Produce el entregable.
- Contrástalo contra el criterio de aceptación.
- Anota lo que requiere validación profesional y programa su revisión.

Entregable

Protocolo de sucesión con separación de roles, reglas de incorporación familiar y plan de formación.

Debe incluir decisión, supuestos, fuentes con fecha de consulta, responsable, riesgos identificados y próximos pasos.

Reto verificable

Resuelve la misma materia para una segunda línea de negocio con distinta carga regulatoria y explica por escrito **qué cambió, por qué y qué fuente lo determina**.

Criterio de aceptación

- propiedad, gobierno y gestión están explícitamente separados
- existe plan de formación del sucesor con hitos
- cada afirmación regulatoria está referida a una fuente oficial con fecha de consulta;
- los datos dinámicos quedan marcados para revalidación;
- hay un responsable asignado y evidencia reproducible del trabajo.

Errores frecuentes

Propios de esta clase:

- Asignar la gerencia por línea sucesoria y no por competencia.
- Postergar el protocolo hasta que existe conflicto entre herederos.

Característicos de la parte 22:

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.

Checklist Chile

- ¿existe norma o autoridad específica para esta materia?
- ¿la fuente consultada está vigente a la fecha de ejecución?
- ¿se activa algún trámite ante el SII?
- ¿se activa algún requisito municipal o sectorial?
- ¿afecta a consumidores o al tratamiento de datos personales?
- ¿afecta a trabajadores o a la seguridad y salud en el trabajo?
- ¿afecta a impuestos, contabilidad o caja?
- ¿afecta a contratos o a propiedad intelectual?
- ¿requiere renovación, reporte periódico o revalidación?

Preguntas de comprobación

- ¿Están separadas en tu empresa la propiedad, el gobierno y la gestión?
- ¿Qué reglas rigen la incorporación de familiares y su remuneración?
- ¿Qué plan de formación tiene el sucesor y con qué hitos?

Fuentes oficiales

Biblioteca del Congreso Nacional · LeyChile — Normativa oficial consolidada <<https://www.bcn.cl/leychile/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Publica el texto oficial y consolidado de leyes, decretos y reglamentos, con la versión vigente a una fecha, el historial de modificaciones y la tramitación que las originó.
- *Cómo leerla:* Usa siempre el selector de versión vigente a la fecha en que ejecutarás el trámite, no la última publicada. Y lee el artículo transitorio: en normas en implantación gradual —jornada, datos personales— ahí

está la fecha que realmente te aplica.

- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Normativa oficial consolidada» para definir las reglas de sucesión y la separación entre propiedad y gestión.

Complementos del repositorio: glosario · ruta de lecturas · catálogo de fuentes.

Material educativo. Para una decisión real de alto impacto hay que verificar la fuente oficial vigente y validar con el profesional competente.

Anterior	Índice	Siguiente
302 · Transición, earn-out y no competencia	Parte 22 · Programa	304 · Disolución societaria

Clase 304 — Disolución societaria

Parte 22 · Venta, sucesión, transformación y cierre — clase 10 de 14

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Jurisdicción:** Chile-first · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Decisión que habilita: ejecutar la disolución con las formalidades y el orden correcto

Entregable: plan de disolución con acuerdo, liquidación, distribución del remanente y trámites de publicidad

Propósito

Ejecutar la disolución con el quórum estatutario, la liquidación ordenada y los trámites de publicidad que la hacen oponible.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar esta clase podrás:

- **Definir** con precisión los cuatro conceptos de la tabla siguiente y usarlos para describir un caso real.
- **Explicar** por qué esta materia condiciona decisiones de otras partes del programa.
- **Decidir** —ejecutar la disolución con las formalidades y el orden correcto— y justificar la decisión por escrito.
- **Producir** el entregable de la clase y contrastarlo contra su criterio de aceptación.
- **Distinguir** el dato estable del dato dinámico que exige revalidación en la fuente oficial.

Conceptos centrales

Concepto	Comprensión verificable
Disolución	Acuerdo o causa que pone fin a la sociedad.
Liquidación societaria	Proceso de realizar activos y pagar pasivos.
Distribución del remanente	Reparto entre socios de lo que queda.
Publicidad del acto	Inscripción y publicación exigidas.

Flujo de razonamiento

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Disolución
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Liquidación societaria
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Distribución del remanente
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Publicidad del acto
Disolución + Liquidación societaria + Distribución del remanente + Publicidad del acto -> ejecutar la disolución con las · formalidades y el orden · correcto
ejecutar la disolución con las · formalidades y el orden · correcto -> Entregable · plan de disolución con · acuerdo, liquidación, · distribución del remanente y · trámites de publicidad
Entregable · plan de disolución con · acuerdo, liquidación, · distribución del remanente y · trámites de publicidad -> ¿Cumple el criterio · de aceptación?
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[sí]-> Evidencia archivada · y clase siguiente
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[no]-> Contexto del caso · actividad · escala · comuna

Desarrollo

1. El fondo del asunto

La disolución exige acuerdo con el quórum estatutario, liquidación de activos y pasivos y cumplimiento de la publicidad registral. Omitir la formalidad deja la sociedad existente para efectos de terceros, con las obligaciones que eso implica.

2. Cómo se traduce en la práctica

Distribuir el remanente antes de pagar todos los pasivos expone a los socios a responder con lo recibido. Y dejar de operar sin ejecutar la disolución formal mantiene la sociedad existente frente a terceros, con las obligaciones que eso implica y sin nadie a cargo de cumplirlas.

3. Marco aplicable y quién interviene

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes involucradas: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral. La participación concreta depende del riesgo, del tamaño de la empresa y de la actividad económica.

Taller guiado

Aplica esta clase a **una** de las siguientes líneas de negocio y repite después el ejercicio con una segunda línea de carga regulatoria distinta:

Línea	Carga regulatoria
SaaS B2B con IA	media
Servicios profesionales	baja
E-commerce D2C	media
Alimentos o foodtech	alta
Exportación de servicios	media
Fintech regulada	alta
Construcción o servicios técnicos	alta

Secuencia de trabajo:

- Delimita el contexto: actividad económica, escala, comuna y etapa de la empresa.
- Reúne los antecedentes que la decisión exige y anota la fecha de cada fuente.
- Identifica las alternativas reales, incluida la de no hacer nada.
- Evalúa el impacto en mercado, caja, personas, regulación y operación.
- Toma la decisión y regístrala con sus supuestos.
- Produce el entregable.
- Contrástalo contra el criterio de aceptación.
- Anota lo que requiere validación profesional y programa su revisión.

Entregable

Plan de disolución con acuerdo, liquidación, distribución del remanente y trámites de publicidad.

Debe incluir decisión, supuestos, fuentes con fecha de consulta, responsable, riesgos identificados y próximos pasos.

Reto verificable

Resuelve la misma materia para una segunda línea de negocio con distinta carga regulatoria y explica por escrito **qué cambió, por qué y qué fuente lo determina**.

Criterio de aceptación

- el orden de pago respeta la prelación de acreedores
- los trámites de publicidad están identificados
- cada afirmación regulatoria está referida a una fuente oficial con fecha de consulta;
- los datos dinámicos quedan marcados para revalidación;
- hay un responsable asignado y evidencia reproducible del trabajo.

Errores frecuentes

Propios de esta clase:

- Distribuir el remanente antes de pagar todos los pasivos.
- Dejar de operar sin ejecutar la disolución formal.

Característicos de la parte 22:

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.

Checklist Chile

- ¿existe norma o autoridad específica para esta materia?
- ¿la fuente consultada está vigente a la fecha de ejecución?
- ¿se activa algún trámite ante el SII?
- ¿se activa algún requisito municipal o sectorial?
- ¿afecta a consumidores o al tratamiento de datos personales?
- ¿afecta a trabajadores o a la seguridad y salud en el trabajo?
- ¿afecta a impuestos, contabilidad o caja?
- ¿afecta a contratos o a propiedad intelectual?
- ¿requiere renovación, reporte periódico o revalidación?

Preguntas de comprobación

- ¿Qué quórum exige tu estatuto para acordar la disolución?
- ¿Están todos los pasivos identificados antes de distribuir el remanente?
- ¿Qué trámites de publicidad debes cumplir para que sea oponible?

Fuentes oficiales

Registro de Empresas y Sociedades / ChileAtiende — Constitución de empresas
<<https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/21409-tu-empresa>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Describe el régimen simplificado de la Ley 20.659: qué tipos societarios admite el formulario electrónico, quiénes deben firmar, qué documentos entrega el sistema y cómo se hacen después las modificaciones.

- *Cómo leerla:* Entra por el tipo societario que ya elegiste, no al revés. La ficha dice qué campos pide el formulario; si tu estatuto necesita una cláusula que el formulario no soporta, la respuesta es la ruta notarial.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Constitución de empresas» para ejecutar la disolución con las formalidades y el orden correcto.

Biblioteca del Congreso Nacional · LeyChile — Normativa oficial consolidada <<https://www.bcn.cl/leychile/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Publica el texto oficial y consolidado de leyes, decretos y reglamentos, con la versión vigente a una fecha, el historial de modificaciones y la tramitación que las originó.
- *Cómo leerla:* Usa siempre el selector de versión vigente a la fecha en que ejecutarás el trámite, no la última publicada. Y lee el artículo transitorio: en normas en implantación gradual —jornada, datos personales— ahí está la fecha que realmente te aplica.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Normativa oficial consolidada» para ejecutar la disolución con las formalidades y el orden correcto.

Complementos del repositorio: glosario · ruta de lecturas · catálogo de fuentes.

Material educativo. Para una decisión real de alto impacto hay que verificar la fuente oficial vigente y validar con el profesional competente.

Anterior	Índice	Siguiente
303 · Sucesión familiar o ejecutiva	Parte 22 · Programa	305 · Término de giro ante SII

Clase 305 — Término de giro ante SII

Parte 22 · Venta, sucesión, transformación y cierre — clase 11 de 14

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Jurisdicción:** Chile-first · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Decisión que habilita: ejecutar el término de giro en plazo y con la información completa

Entregable: expediente de término de giro con declaraciones al día, cálculo de impuesto final y certificado obtenido

Propósito

Ejecutar el término de giro en plazo y con las declaraciones al día, porque abandonar la sociedad no cierra su vida tributaria.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar esta clase podrás:

- **Definir** con precisión los cuatro conceptos de la tabla siguiente y usarlos para describir un caso real.
- **Explicar** por qué esta materia condiciona decisiones de otras partes del programa.
- **Decidir** —ejecutar el término de giro en plazo y con la información completa— y justificar la decisión por escrito.
- **Producir** el entregable de la clase y contrastarlo contra su criterio de aceptación.
- **Distinguir** el dato estable del dato dinámico que exige revalidación en la fuente oficial.

Conceptos centrales

Concepto	Comprensión verificable
Término de giro	Acto que pone fin a la vida tributaria de la empresa.
Plazo legal	Tiempo desde el cese para presentar el aviso.
Impuesto de término de giro	Gravamen sobre rentas acumuladas al cierre.
Certificado de término de giro	Documento que acredita el cierre tributario.

Flujo de razonamiento

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Término de giro
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Plazo legal
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Impuesto de término de · giro
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Certificado de término de · giro
Término de giro + Plazo legal + Impuesto de término de · giro + Certificado de término de · giro -> ejecutar el término de giro en · plazo y con la información · completa
ejecutar el término de giro en · plazo y con la información · completa -> Entregable · expediente de término de giro · con declaraciones al día, · cálculo de impuesto final y · certificado obtenido
Entregable · expediente de término de giro · con declaraciones al día, · cálculo de impuesto final y · certificado obtenido -> ¿Cumple el criterio · de aceptación?
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[sí]-> Evidencia archivada · y clase siguiente
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[no]-> Contexto del caso · actividad · escala · comuna

Desarrollo

1. El fondo del asunto

El término de giro exige presentar declaraciones pendientes, pagar impuestos del período final y tributar las rentas acumuladas. No hacerlo mantiene a la empresa como contribuyente activo, acumulando obligaciones mensuales incumplidas y multas que recaen sobre los socios.

2. Cómo se traduce en la práctica

El término exige presentar declaraciones pendientes, pagar impuestos del período final y tributar las rentas acumuladas. No hacerlo mantiene a la empresa como contribuyente activo, acumulando obligaciones mensuales incumplidas y multas que terminan afectando a los socios personalmente.

3. Marco aplicable y quién interviene

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes involucradas: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral. La participación concreta depende del riesgo, del tamaño de la empresa y de la actividad económica.

Taller guiado

Aplica esta clase a **una** de las siguientes líneas de negocio y repite después el ejercicio con una segunda línea de carga regulatoria distinta:

Línea	Carga regulatoria
SaaS B2B con IA	media
Servicios profesionales	baja
E-commerce D2C	media
Alimentos o foodtech	alta
Exportación de servicios	media
Fintech regulada	alta
Construcción o servicios técnicos	alta

Secuencia de trabajo:

- Delimita el contexto: actividad económica, escala, comuna y etapa de la empresa.
- Reúne los antecedentes que la decisión exige y anota la fecha de cada fuente.
- Identifica las alternativas reales, incluida la de no hacer nada.
- Evalúa el impacto en mercado, caja, personas, regulación y operación.
- Toma la decisión y regístrala con sus supuestos.
- Produce el entregable.
- Contrástalo contra el criterio de aceptación.
- Anota lo que requiere validación profesional y programa su revisión.

Entregable

Expediente de término de giro con declaraciones al día, cálculo de impuesto final y certificado obtenido.

Debe incluir decisión, supuestos, fuentes con fecha de consulta, responsable, riesgos identificados y próximos pasos.

Reto verificable

Resuelve la misma materia para una segunda línea de negocio con distinta carga regulatoria y explica por escrito **qué cambió, por qué y qué fuente lo determina**.

Criterio de aceptación

- todas las declaraciones previas están presentadas
- el impuesto de término de giro está calculado y provisionado
- cada afirmación regulatoria está referida a una fuente oficial con fecha de consulta;
- los datos dinámicos quedan marcados para revalidación;
- hay un responsable asignado y evidencia reproducible del trabajo.

Errores frecuentes

Propios de esta clase:

- Dejar de operar sin presentar término de giro.
- Presentar el término con declaraciones pendientes y quedar bloqueado.

Característicos de la parte 22:

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.

Checklist Chile

- ¿existe norma o autoridad específica para esta materia?
- ¿la fuente consultada está vigente a la fecha de ejecución?
- ¿se activa algún trámite ante el SII?
- ¿se activa algún requisito municipal o sectorial?
- ¿afecta a consumidores o al tratamiento de datos personales?
- ¿afecta a trabajadores o a la seguridad y salud en el trabajo?
- ¿afecta a impuestos, contabilidad o caja?
- ¿afecta a contratos o a propiedad intelectual?
- ¿requiere renovación, reporte periódico o revalidación?

Preguntas de comprobación

- ¿Tienes todas las declaraciones previas presentadas para poder cerrar?
- ¿Calculaste y provisionaste el impuesto de término de giro?
- ¿Tienes alguna sociedad antigua sin término de giro?

Fuentes oficiales

Servicio de Impuestos Internos — Nuevos contribuyentes, inicio de actividades y DTE
https://www.sii.cl/ayudas/nuevos_contribuyentes/boleta-vys-facturador.html · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Reúne el circuito completo del contribuyente nuevo: obtención de RUT, declaración de inicio de actividades, elección de códigos de actividad económica y habilitación para emitir documentos tributarios

electrónicos.

- *Cómo leerla:* Sepáralo en dos actos distintos que la página trata seguidos: el RUT identifica, el inicio de actividades habilita. Lo que te bloquea para facturar casi siempre está en el segundo, no en el primero.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Nuevos contribuyentes, inicio de actividades y DTE» para ejecutar el término de giro en plazo y con la información completa.

Servicio de Impuestos Internos — Carpeta Tributaria Electrónica

<https://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/generar_carpeta.htm> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Permite generar el expediente que acredita la situación tributaria de la empresa: inicio de actividades, régimen, declaraciones presentadas y timbraje.
- *Cómo leerla:* Es el documento que pedirán banco, inversionista y comprador. Genera una hoy aunque no la necesites: lo que muestre es exactamente lo que verá un tercero al evaluarte.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Carpeta Tributaria Electrónica» para ejecutar el término de giro en plazo y con la información completa.

Complementos del repositorio: glosario · ruta de lecturas · catálogo de fuentes.

Material educativo. Para una decisión real de alto impacto hay que verificar la fuente oficial vigente y validar con el profesional competente.

Anterior	Índice	Siguiente
304 · Disolución societaria	Parte 22 · Programa	306 · Finiquitos y cierre laboral

Clase 306 — Finiquitos y cierre laboral

Parte 22 · Venta, sucesión, transformación y cierre — clase 12 de 14

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Jurisdicción:** Chile-first · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Decisión que habilita: ejecutar el cierre laboral con causal correcta y formalidades completas

Entregable: expediente de cierre laboral con cálculo de finiquitos, verificación de cotizaciones y suscripción formal

Propósito

Ejecutar el cierre laboral con causal correcta, cotizaciones al día y finiquitos suscritos con las formalidades que dan efecto liberatorio.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar esta clase podrás:

- **Definir** con precisión los cuatro conceptos de la tabla siguiente y usarlos para describir un caso real.
- **Explicar** por qué esta materia condiciona decisiones de otras partes del programa.
- **Decidir** —ejecutar el cierre laboral con causal correcta y formalidades completas— y justificar la decisión por escrito.
- **Producir** el entregable de la clase y contrastarlo contra su criterio de aceptación.
- **Distinguir** el dato estable del dato dinámico que exige revalidación en la fuente oficial.

Conceptos centrales

Concepto	Comprensión verificable
Finiquito	Documento que liquida la relación laboral.
Causal de término	Fundamento legal invocado.
Indemnización	Pago que corresponde según causal y antigüedad.
Ratificación	Suscripción con las formalidades que la ley exige.

Flujo de razonamiento

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Finiquito
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Causal de término
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Indemnización
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Ratificación
Finiquito + Causal de término + Indemnización + Ratificación -> ejecutar el cierre laboral con · causal correcta y formalidades · completas
ejecutar el cierre laboral con · causal correcta y formalidades · completas -> Entregable · expediente de cierre laboral · con cálculo de finiquitos, · verificación de cotizaciones y · suscripción formal
Entregable · expediente de cierre laboral · con cálculo de finiquitos, · verificación de cotizaciones y · suscripción formal -> ¿Cumple el criterio · de aceptación?
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[sí]-> Evidencia archivada · y clase siguiente
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[no]-> Contexto del caso · actividad · escala · comuna

Desarrollo

1. El fondo del asunto

El cierre laboral exige cotizaciones al día, causal correcta, cálculo completo de indemnizaciones y finiquito suscrito con las formalidades legales. Un finiquito mal formalizado no produce el efecto liberatorio y deja abierta la posibilidad de demanda posterior.

2. Cómo se traduce en la práctica

Un finiquito mal formalizado no produce el efecto liberatorio y deja abierta la posibilidad de demanda posterior, con lo cual el cierre no cierra nada. Y comunicar términos sin cotizaciones íntegramente pagadas activa la Ley Bustos y sigue devengando remuneraciones.

3. Marco aplicable y quién interviene

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes involucradas: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral. La participación concreta depende del riesgo, del tamaño de la empresa y de la actividad económica.

Taller guiado

Aplica esta clase a **una** de las siguientes líneas de negocio y repite después el ejercicio con una segunda línea de carga regulatoria distinta:

Línea	Carga regulatoria
SaaS B2B con IA	media
Servicios profesionales	baja
E-commerce D2C	media
Alimentos o foodtech	alta
Exportación de servicios	media
Fintech regulada	alta
Construcción o servicios técnicos	alta

Secuencia de trabajo:

- Delimita el contexto: actividad económica, escala, comuna y etapa de la empresa.
- Reúne los antecedentes que la decisión exige y anota la fecha de cada fuente.
- Identifica las alternativas reales, incluida la de no hacer nada.
- Evalúa el impacto en mercado, caja, personas, regulación y operación.
- Toma la decisión y regístrala con sus supuestos.
- Produce el entregable.
- Contrástalo contra el criterio de aceptación.
- Anota lo que requiere validación profesional y programa su revisión.

Entregable

Expediente de cierre laboral con cálculo de finiquitos, verificación de cotizaciones y suscripción formal.

Debe incluir decisión, supuestos, fuentes con fecha de consulta, responsable, riesgos identificados y próximos pasos.

Reto verificable

Resuelve la misma materia para una segunda línea de negocio con distinta carga regulatoria y explica por escrito **qué cambió, por qué y qué fuente lo determina**.

Criterio de aceptación

- las cotizaciones están verificadas antes de cada término
- los finiquitos cumplen las formalidades de suscripción
- cada afirmación regulatoria está referida a una fuente oficial con fecha de consulta;
- los datos dinámicos quedan marcados para revalidación;
- hay un responsable asignado y evidencia reproducible del trabajo.

Errores frecuentes

Propios de esta clase:

- Suscribir finiquitos sin las formalidades y perder el efecto liberatorio.
- Comunicar términos sin tener las cotizaciones íntegramente pagadas.

Característicos de la parte 22:

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.

Checklist Chile

- ¿existe norma o autoridad específica para esta materia?
- ¿la fuente consultada está vigente a la fecha de ejecución?
- ¿se activa algún trámite ante el SII?
- ¿se activa algún requisito municipal o sectorial?
- ¿afecta a consumidores o al tratamiento de datos personales?
- ¿afecta a trabajadores o a la seguridad y salud en el trabajo?
- ¿afecta a impuestos, contabilidad o caja?
- ¿afecta a contratos o a propiedad intelectual?
- ¿requiere renovación, reporte periódico o revalidación?

Preguntas de comprobación

- ¿Están todas las cotizaciones pagadas antes de comunicar los términos?
- ¿Tus finiquitos cumplen las formalidades de suscripción exigidas?
- ¿Calculaste correctamente indemnizaciones y feriados proporcionales?

Fuentes oficiales

Dirección del Trabajo — Relaciones laborales y obligaciones del empleador <<https://www.dt.gob.cl/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Concentra el Código del Trabajo aplicado: dictámenes que interpretan la norma en casos concretos, la plataforma Mi DT para registrar contratos y finiquitos, y las guías de fiscalización.

- *Cómo leerla:* Los dictámenes valen más que las guías divulgativas: describen cómo la autoridad resolvió un caso real. Busca por materia y contrasta la fecha, porque un dictamen posterior puede cambiar el criterio anterior.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Relaciones laborales y obligaciones del empleador» para ejecutar el cierre laboral con causal correcta y formalidades completas.

Biblioteca del Congreso Nacional · LeyChile — Normativa oficial consolidada <<https://www.bcn.cl/leychile/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Publica el texto oficial y consolidado de leyes, decretos y reglamentos, con la versión vigente a una fecha, el historial de modificaciones y la tramitación que las originó.
- *Cómo leerla:* Usa siempre el selector de versión vigente a la fecha en que ejecutarás el trámite, no la última publicada. Y lee el artículo transitorio: en normas en implantación gradual —jornada, datos personales— ahí está la fecha que realmente te aplica.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Normativa oficial consolidada» para ejecutar el cierre laboral con causal correcta y formalidades completas.

Complementos del repositorio: glosario · ruta de lecturas · catálogo de fuentes.

Material educativo. Para una decisión real de alto impacto hay que verificar la fuente oficial vigente y validar con el profesional competente.

Anterior	Índice	Siguiente
305 · Término de giro ante SII	Parte 22 · Programa	307 · Cierre de permisos, contratos, datos y cuentas

Clase 307 — Cierre de permisos, contratos, datos y cuentas

Parte 22 · Venta, sucesión, transformación y cierre — clase 13 de 14

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Jurisdicción:** Chile-first · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Decisión que habilita: ejecutar el cierre completo de habilitaciones, contratos, datos y cuentas

Entregable: checklist de cierre operativo con permisos, contratos, datos personales y cuentas, con constancia por ítem

Propósito

Cerrar habilitaciones, contratos, cuentas y datos personales, que es la parte del cierre que más se olvida y más sigue generando obligaciones.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar esta clase podrás:

- **Definir** con precisión los cuatro conceptos de la tabla siguiente y usarlos para describir un caso real.
- **Explicar** por qué esta materia condiciona decisiones de otras partes del programa.
- **Decidir** —ejecutar el cierre completo de habilitaciones, contratos, datos y cuentas— y justificar la decisión por escrito.
- **Producir** el entregable de la clase y contrastarlo contra su criterio de aceptación.
- **Distinguir** el dato estable del dato dinámico que exige revalidación en la fuente oficial.

Conceptos centrales

Concepto	Comprensión verificable
Cierre de permisos	Término formal de habilitaciones vigentes.
Cancelación de patente	Aviso al municipio del cese de actividad.
Eliminación o entrega de datos	Cumplimiento de obligaciones sobre datos personales al cerrar.
Cierre de cuentas	Término de relaciones bancarias y de servicios.

Flujo de razonamiento

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Cierre de permisos

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Cancelación de patente

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Eliminación o entrega de · datos

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Cierre de cuentas

Cierre de permisos + Cancelación de patente + Eliminación o entrega de · datos + Cierre de cuentas -> ejecutar el cierre completo de · habilitaciones, contratos, · datos y cuentas

ejecutar el cierre completo de · habilitaciones, contratos, · datos y cuentas -> Entregable · checklist de cierre operativo · con permisos, contratos, datos · personales y cuentas, con · constancia por ítem

Entregable · checklist de cierre operativo · con permisos, contratos, datos · personales y cuentas, con · constancia por ítem -> ¿Cumple el criterio · de aceptación?

¿Cumple el criterio · de aceptación? --[sí]-> Evidencia archivada · y clase siguiente

¿Cumple el criterio · de aceptación? --[no]-> Contexto del caso · actividad · escala · comuna

Desarrollo

1. El fondo del asunto

El cierre completo incluye lo que casi siempre se olvida: cancelar la patente municipal, cerrar permisos sectoriales, terminar contratos con proveedores, cerrar cuentas bancarias y resolver el destino de los datos personales tratados. Cada pendiente sigue generando obligaciones o riesgo.

2. Cómo se traduce en la práctica

Cancelar la patente municipal, terminar permisos sectoriales, cerrar contratos con proveedores y resolver el destino de los datos personales tratados. Cada pendiente sigue produciendo deuda o riesgo después de que la empresa dejó de operar, sin que nadie lo esté vigilando.

3. Marco aplicable y quién interviene

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes involucradas: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral. La participación concreta depende del riesgo, del tamaño de la empresa y de la actividad económica.

Taller guiado

Aplica esta clase a **una** de las siguientes líneas de negocio y repite después el ejercicio con una segunda línea de carga regulatoria distinta:

Línea	Carga regulatoria
SaaS B2B con IA	media
Servicios profesionales	baja
E-commerce D2C	media
Alimentos o foodtech	alta
Exportación de servicios	media
Fintech regulada	alta
Construcción o servicios técnicos	alta

Secuencia de trabajo:

- Delimita el contexto: actividad económica, escala, comuna y etapa de la empresa.
- Reúne los antecedentes que la decisión exige y anota la fecha de cada fuente.
- Identifica las alternativas reales, incluida la de no hacer nada.
- Evalúa el impacto en mercado, caja, personas, regulación y operación.
- Toma la decisión y regístrala con sus supuestos.
- Produce el entregable.
- Contrástalo contra el criterio de aceptación.
- Anota lo que requiere validación profesional y programa su revisión.

Entregable

Checklist de cierre operativo con permisos, contratos, datos personales y cuentas, con constancia por ítem.

Debe incluir decisión, supuestos, fuentes con fecha de consulta, responsable, riesgos identificados y próximos pasos.

Reto verificable

Resuelve la misma materia para una segunda línea de negocio con distinta carga regulatoria y explica por escrito **qué cambió, por qué y qué fuente lo determina**.

Criterio de aceptación

- cada habilitación tiene constancia de cierre
- el destino de los datos personales está resuelto y documentado
- cada afirmación regulatoria está referida a una fuente oficial con fecha de consulta;
- los datos dinámicos quedan marcados para revalidación;
- hay un responsable asignado y evidencia reproducible del trabajo.

Errores frecuentes

Propios de esta clase:

- Cerrar la empresa y dejar la patente municipal activa acumulando deuda.
- Conservar bases de datos personales sin base legal después del cierre.

Característicos de la parte 22:

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.

Checklist Chile

- ¿existe norma o autoridad específica para esta materia?
- ¿la fuente consultada está vigente a la fecha de ejecución?
- ¿se activa algún trámite ante el SII?
- ¿se activa algún requisito municipal o sectorial?
- ¿afecta a consumidores o al tratamiento de datos personales?
- ¿afecta a trabajadores o a la seguridad y salud en el trabajo?
- ¿afecta a impuestos, contabilidad o caja?
- ¿afecta a contratos o a propiedad intelectual?
- ¿requiere renovación, reporte periódico o revalidación?

Preguntas de comprobación

- ¿Qué permisos y patentes siguen vigentes a nombre de la empresa?
- ¿Qué contratos con renovación automática quedaron activos?
- ¿Qué harás con las bases de datos personales que tratabas?

Fuentes oficiales

Biblioteca del Congreso Nacional · LeyChile — Normativa oficial consolidada <<https://www.bcn.cl/leychile/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Publica el texto oficial y consolidado de leyes, decretos y reglamentos, con la versión vigente a una fecha, el historial de modificaciones y la tramitación que las originó.
- *Cómo leerla:* Usa siempre el selector de versión vigente a la fecha en que ejecutarás el trámite, no la última publicada. Y lee el artículo transitorio: en normas en implantación gradual —jornada, datos personales— ahí está la fecha que realmente te aplica.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Normativa oficial consolidada» para ejecutar el cierre completo de habilitaciones, contratos, datos y cuentas.

Servicio de Impuestos Internos — Nuevos contribuyentes, inicio de actividades y DTE

<https://www.sii.cl/ayudas/nuevos_contribuyentes/boleta-vys-facturador.html> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Reúne el circuito completo del contribuyente nuevo: obtención de RUT, declaración de inicio de actividades, elección de códigos de actividad económica y habilitación para emitir documentos tributarios electrónicos.
- *Cómo leerla:* Sepáralo en dos actos distintos que la página trata seguidos: el RUT identifica, el inicio de actividades habilita. Lo que te bloquea para facturar casi siempre está en el segundo, no en el primero.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Nuevos contribuyentes, inicio de actividades y DTE» para ejecutar el cierre completo de habilitaciones, contratos, datos y cuentas.

Complementos del repositorio: glosario · ruta de lecturas · catálogo de fuentes.

Material educativo. Para una decisión real de alto impacto hay que verificar la fuente oficial vigente y validar con el profesional competente.

Anterior	Índice	Siguiente
306 · Finiquitos y cierre laboral	Parte 22 · Programa	308 · Lecciones aprendidas y archivo legal

Clase 308 — Lecciones aprendidas y archivo legal

Parte 22 · Venta, sucesión, transformación y cierre — clase 14 de 14

Estado de evidencia: VERIFICADO-FUENTE · **Jurisdicción:** Chile-first · **Fecha base normativa:** 07-08-2026

Decisión que habilita: definir qué se conserva, por cuánto tiempo y quién responde

Entregable: archivo legal post-cierre con inventario, plazos de conservación, custodio designado y documento de lecciones aprendidas

Propósito

Conservar el archivo legal durante los plazos de prescripción con un custodio designado, porque el cierre no extingue todas las responsabilidades.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar esta clase podrás:

- **Definir** con precisión los cuatro conceptos de la tabla siguiente y usarlos para describir un caso real.
- **Explicar** por qué esta materia condiciona decisiones de otras partes del programa.
- **Decidir** —definir qué se conserva, por cuánto tiempo y quién responde— y justificar la decisión por escrito.
- **Producir** el entregable de la clase y contrastarlo contra su criterio de aceptación.
- **Distinguir** el dato estable del dato dinámico que exige revalidación en la fuente oficial.

Conceptos centrales

Concepto	Comprensión verificable
Archivo legal	Conjunto de documentos que deben conservarse tras el cierre.
Plazo de conservación	Período legal de retención posterior.
Lecciones aprendidas	Análisis de lo que funcionó y lo que no.
Responsabilidad posterior	Obligaciones que sobreviven al cierre.

Flujo de razonamiento

Diagrama — esquema de razonamiento. La versión renderizada está en el repositorio y en el sitio del programa.

Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Archivo legal
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Plazo de conservación
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Lecciones aprendidas
Contexto del caso · actividad · escala · comuna -> Responsabilidad posterior
Archivo legal + Plazo de conservación + Lecciones aprendidas + Responsabilidad posterior -> definir qué se conserva, por · cuánto tiempo y quién responde
definir qué se conserva, por · cuánto tiempo y quién responde -> Entregable · archivo legal post-cierre con · inventario, plazos de · conservación, custodio · designado y documento de · lecciones aprendidas
Entregable · archivo legal post-cierre con · inventario, plazos de · conservación, custodio · designado y documento de · lecciones aprendidas -> ¿Cumple el criterio · de aceptación?
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[sí]-> Evidencia archivada · y clase siguiente
¿Cumple el criterio · de aceptación? --[no]-> Contexto del caso · actividad · escala · comuna

Desarrollo

1. El fondo del asunto

El cierre no extingue todas las responsabilidades: subsisten plazos de prescripción tributaria y laboral durante los cuales puede haber requerimientos. Por eso el archivo legal debe conservarse organizado y accesible durante todo ese período, con un responsable designado.

2. Cómo se traduce en la práctica

Subsisten plazos tributarios y laborales durante los cuales puede haber requerimientos, y responderlos sin documentación es imposible. Destruir respaldos antes del vencimiento es una decisión irreversible cuyo costo aparece años después, cuando ya no hay forma de reconstruir nada.

3. Marco aplicable y quién interviene

- Ley 20.720 en escenarios de cierre por insolvencia
- Código Tributario y normas del SII sobre término de giro
- Código del Trabajo en materia de finiquitos y causales de término
- normas societarias sobre disolución y liquidación

Autoridades o contrapartes involucradas: SII, Dirección del Trabajo, Registro de Empresas y Sociedades, Conservador de Bienes Raíces. **Profesionales de apoyo:** abogado corporativo y tributario, banquero de inversión o asesor M&A, contador, abogado laboral. La participación concreta depende del riesgo, del tamaño de la empresa y de la actividad económica.

Taller guiado

Aplica esta clase a **una** de las siguientes líneas de negocio y repite después el ejercicio con una segunda línea de carga regulatoria distinta:

Línea	Carga regulatoria
SaaS B2B con IA	media
Servicios profesionales	baja
E-commerce D2C	media
Alimentos o foodtech	alta
Exportación de servicios	media
Fintech regulada	alta
Construcción o servicios técnicos	alta

Secuencia de trabajo:

- Delimita el contexto: actividad económica, escala, comuna y etapa de la empresa.
- Reúne los antecedentes que la decisión exige y anota la fecha de cada fuente.
- Identifica las alternativas reales, incluida la de no hacer nada.
- Evalúa el impacto en mercado, caja, personas, regulación y operación.
- Toma la decisión y regístrala con sus supuestos.
- Produce el entregable.
- Contrástalo contra el criterio de aceptación.
- Anota lo que requiere validación profesional y programa su revisión.

Entregable

Archivo legal post-cierre con inventario, plazos de conservación, custodio designado y documento de lecciones aprendidas.

Debe incluir decisión, supuestos, fuentes con fecha de consulta, responsable, riesgos identificados y próximos pasos.

Reto verificable

Resuelve la misma materia para una segunda línea de negocio con distinta carga regulatoria y explica por escrito **qué cambió, por qué y qué fuente lo determina**.

Criterio de aceptación

- los plazos de conservación están identificados por tipo de documento
- hay custodio designado con datos de contacto
- cada afirmación regulatoria está referida a una fuente oficial con fecha de consulta;
- los datos dinámicos quedan marcados para revalidación;
- hay un responsable asignado y evidencia reproducible del trabajo.

Errores frecuentes

Propios de esta clase:

- Destruir documentación antes del vencimiento de los plazos de prescripción.
- Cerrar sin dejar un responsable de custodia identificable.

Característicos de la parte 22:

- Vender una empresa cuya operación depende de relaciones personales del fundador.
- No ordenar contratos, propiedad intelectual y laboral antes de la due diligence.

Checklist Chile

- ¿existe norma o autoridad específica para esta materia?
- ¿la fuente consultada está vigente a la fecha de ejecución?
- ¿se activa algún trámite ante el SII?
- ¿se activa algún requisito municipal o sectorial?
- ¿afecta a consumidores o al tratamiento de datos personales?
- ¿afecta a trabajadores o a la seguridad y salud en el trabajo?
- ¿afecta a impuestos, contabilidad o caja?
- ¿afecta a contratos o a propiedad intelectual?
- ¿requiere renovación, reporte periódico o revalidación?

Preguntas de comprobación

- ¿Qué plazos de prescripción aplican a tu caso y hasta cuándo debes conservar?
- ¿Quién es el custodio del archivo y cómo se le ubica en dos años más?
- ¿Qué aprendizaje documentaste de este ciclo para el siguiente proyecto?

Fuentes oficiales

Servicio de Impuestos Internos — Carpeta Tributaria Electrónica
https://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/generar_carpeta.htm · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Permite generar el expediente que acredita la situación tributaria de la empresa: inicio de actividades, régimen, declaraciones presentadas y timbraje.

- *Cómo leerla:* Es el documento que pedirán banco, inversionista y comprador. Genera una hoy aunque no la necesites: lo que muestre es exactamente lo que verá un tercero al evaluarte.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Carpeta Tributaria Electrónica» para definir qué se conserva, por cuánto tiempo y quién responde.

Dirección del Trabajo — Relaciones laborales y obligaciones del empleador <<https://www.dt.gob.cl/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Concentra el Código del Trabajo aplicado: dictámenes que interpretan la norma en casos concretos, la plataforma Mi DT para registrar contratos y finiquitos, y las guías de fiscalización.
- *Cómo leerla:* Los dictámenes valen más que las guías divulgativas: describen cómo la autoridad resolvió un caso real. Busca por materia y contrasta la fecha, porque un dictamen posterior puede cambiar el criterio anterior.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Relaciones laborales y obligaciones del empleador» para definir qué se conserva, por cuánto tiempo y quién responde.

Biblioteca del Congreso Nacional · LeyChile — Normativa oficial consolidada <<https://www.bcn.cl/leychile/>> · verificado 2026-08-19

- *Qué contiene:* Publica el texto oficial y consolidado de leyes, decretos y reglamentos, con la versión vigente a una fecha, el historial de modificaciones y la tramitación que las originó.
- *Cómo leerla:* Usa siempre el selector de versión vigente a la fecha en que ejecutarás el trámite, no la última publicada. Y lee el artículo transitorio: en normas en implantación gradual —jornada, datos personales— ahí está la fecha que realmente te aplica.
- *Uso en esta clase:* aporta el marco de «Normativa oficial consolidada» para definir qué se conserva, por cuánto tiempo y quién responde.

Complementos del repositorio: glosario · ruta de lecturas · catálogo de fuentes.

Material educativo. Para una decisión real de alto impacto hay que verificar la fuente oficial vigente y validar con el profesional competente.

Anterior	Índice	Siguiente
307 · Cierre de permisos, contratos, datos y cuentas	Parte 22 · Programa	309 · SaaS B2B con IA