

Cobrar bien es clave

Señor Director:

En el contexto del proyecto de reconstrucción anunciado por el gobierno y su impacto en las PYME, se vuelve aún más evidente la importancia de asegurar condiciones que resguarden su liquidez y sostenibilidad en el tiempo.

El debate sobre financiamiento empresarial suele centrarse en el acceso al crédito, pero hay un factor igual de determinante y menos visible: la capacidad de cobrar a tiempo. Para las PYME la liquidez no es teórica, es supervivencia.

Si bien la Ley de Pago a 30 Días fijó un estándar relevante, su aplicación sigue siendo desigual.

En la práctica, los plazos se extienden y la cultura de pago aún no se alinea completamente con la normativa.

En ese contexto, el reciente anuncio del Ministerio de Economía para fortalecer esta normativa y generar alivio tributario para las pequeñas y medianas empresas refuerza una señal positiva, al avanzar hacia una cultura de pago oportuno que permita sostener la liquidez empresarial.

Más allá del marco legal, la diferencia está en la gestión, porque cuando la cobranza deja de ser administrativa y pasa a ser estratégica permite anticipar riesgos, ordenar procesos y sostener el flujo de caja.

La liquidez no se juega solo en vender, sino en cerrar el ciclo y, en esto, cobrar bien es una verdadera ventaja competitiva.

RAFAEL VIAL VALENZUELA

ABOGADO, PRESIDENTE DIRECTORIO VISION CAPITAL