

ESTRATEGIAS DE COBRANZA: EMPRESAS SE AJUSTAN PARA SOSTENER EL FLUJO DE CAJA

En un escenario económico más exigente, marcado por un deterioro en los indicadores de pago, las empresas en Chile están ajustando sus estrategias de cobranza para evitar presiones sobre su liquidez. Los indicadores del sistema financiero muestran una tendencia al alza: durante 2025, la morosidad de más de 90 días aumentó siete puntos base, alcanzando un 2,45% de la cartera total y acumulando tres años consecutivos de incrementos, según datos de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

Cifras de Equifax Chile indican que en marzo de 2026 se registraron 248 mil empresas morosas, un 8% más que el año anterior, lo que equivale a cerca de 18 mil nuevos negocios en esta condición. La deuda morosa total alcanza las UF 26 millones, con 4,9 millones de documentos vencidos, de los cuales un 56% presenta atrasos superiores a 24 meses. Los mayores niveles de

Con mayor presión en pymes y sectores como transporte y servicios, las organizaciones están reforzando sus procesos de cobranza y flexibilizando condiciones para resguardar su liquidez.

POR ANAÍS PERSSON

riesgo se concentran en sectores como transporte y almacenamiento (21%) y alojamiento y servicios de comida (20%). Por tamaño, el mayor aumento se observa en las pequeñas empresas, donde un 25% está en condición de morosidad.

Este escenario tiene efectos directos en la operación. "Son las empresas de menor tamaño las que tienen mayor necesidad de

financiamiento para poder abordar sus compromisos financieros y mantener su flujo de caja", señala el director de productos, data & analytics de Equifax Chile, Alejandro Rivera, y agrega que en ese escenario, "alternativas como el factoring toman fuerza, donde el análisis de riesgo se torna un elemento fundamental".

"Las compañías están utilizando

múltiples estrategias y cada vez más sofisticadas para incrementar sus tasas de recuperación y disminuir la morosidad", señala el vicepresidente ejecutivo de Recsa, Nicolás Agosin, añadiendo que los modelos predictivos o *scoring* pueden segmentar las carteras por múltiples variables, con el fin de identificar segmentos de mayor probabilidad de contacto y pago. A esto se suma una gestión más temprana de la mora y el uso de distintos canales de contacto, "enfocados sobre todo en las moras más tempranas,

donde se requiere una gestión de acompañamiento menos invasiva".

Otro ajuste relevante es la flexibilización de las condiciones de pago. "Vemos mayor apertura a convenios de pago, renegociaciones, descuentos de intereses y cargos e incluso quitas de capital", afirma Agosin. Además, observa un mayor recurso a la externalización de la cobranza, "con el fin de liberar recursos internos y apalancarse en la especialización y experiencia de estas empresas para lograr mayor productividad".

