

Fecha: 03-03-2024
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Noticia general
 Título: CUÁNDO Y POR QUÉ RENEGOCIAR UNA DEUDA PUEDE SER UNA BUENA ALTERNATIVA

Pág. : 29
 Cm2: 351,0
 VPE: \$ 3.110.574

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: No Definida

El tercer mes del año trae, por lo general, muchas presiones económicas a las familias del país, más aún en medio de un contexto económico complejo. Ante esto, y para evitar caer en situaciones de morosidad, expertos recomiendan renegociar.

POR CLAUDIA POBLETE

El Informe Deuda Morosa del cuarto trimestre de 2023, elaborado por Equifax y la Universidad San Sebastián (USS), reveló que el número de morosos en 2023 bajó un 1,5% anualmente. Sin embargo, ese descenso tiene un matiz: Alejandro Weber, decano de la Facultad de Economía y Gobierno de la USS, aclara que la cifra se explica por la prohibición de informar la morosidad en salud, que comenzó a regir en junio pasado. "Si vemos la tendencia y comparamos peras con peras, hubiésemos terminado el año con cerca de 125 mil personas más en morosidad y cerca de US\$ 1.000 millones adicionales", advierte.

Para el académico, al considerar variables económicas como

CUÁNDO Y POR QUÉ RENEGOCIAR UNA DEUDA PUEDE SER UNA BUENA ALTERNATIVA



el bajo nivel de crecimiento, el alta sostenida en el desempleo, un complejo escenario global y la caída de los ingresos de los hogares en comparación con niveles prepandemia, se pueden entender las dificultades de las personas para cumplir sus compromisos crediticios. "Distintos indicadores muestran el aumen-

to en la morosidad de créditos de consumo y pago de tarjetas, entre otros", dice el Weber.

Llegó marzo

Para Lorena Baus, directora de la Escuela de Negocios AIEP, el tercer mes del año siempre ha sido complejo para muchas familias, especialmente en el contexto

actual, pues se genera "una presión financiera considerable para quienes no tienen la posibilidad de ahorrar". Weber coincide y recalca que marzo "exige un esfuerzo financiero importante para la gran mayoría".

Para evitar el sobreendeudamiento en estos escenarios, Baus recomienda, cuando existe la posibilidad de pagar, priorizar las deudas con mayor tasa de interés para evitar seguir incrementando el monto adeudado, o aplicar el método 'bola de nieve', saldando primera las deudas más pequeñas y luego las más grandes. Pero, "si el escenario es muy complejo, es deseable repartir las condiciones de las deudas", aconseja, lo que implica acordar nuevos plazos, cuotas y tasa de interés, de ser factible.

Claudio Arriagada, gerente general de Recsa Chile, considera que en la situación económica actual, renegociar una deuda es una de las mejores opciones para ir en ayuda de los deudores y que ellos puedan regularizar su situación financiera.

Sin embargo, para considerar esta alternativa, la propuesta "debe tener características que sean interesantes para los clientes, con buenas opciones de cuotas, tasas de interés atractivas y fáciles de aplicar", advierte Arriagada.