

DOBLE CLICK

ECONÓMICO

Más que una columna

07 7ª EDICIÓN

El doble filo de la renegociación personal en Chile: Inclusión financiera y exclusión crediticia

Julio Riutort. PhD en Finanzas por la Universidad de Texas en Austin y profesor de Finanzas en la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez.

Benjamín Vallejos. Candidato a PhD en Finanzas en la Universidad Adolfo Ibáñez.

El sobreendeudamiento de los hogares es uno de los fenómenos económicos y sociales más relevantes de las últimas décadas. En distintos países del mundo, y especialmente en contextos de crisis económicas, millones de hogares han recurrido a mecanismos formales para resolver problemas financieros derivados de la insolvencia. En Estados Unidos, por ejemplo, más de cinco millones de familias se acogieron al sistema de quiebras personales durante los años ochenta (Domowitz & Sartain, 1999)¹, mientras que en la década pasada más de 1,5 millones de personas solicitaron alivio por montos superiores a los 450 mil millones de dólares (Dobbie & Song, 2015)².

Chile, aunque con una escala diferente, no ha estado ajeno a esta tendencia. De hecho, según el Banco Central³, ya el año 2021 el 57% de los hogares chilenos tenían algún tipo de deuda, predominando aquellas vinculadas al consumo. Este fenómeno ha estado acompañado de una creciente morosidad: durante la última década, aproximadamente un 30% de los adultos en Chile presentó algún tipo de deuda impaga, y más del 75% de estos casos mantuvo esa condición por más de un año (Equifax, 2023)⁴.

Ante este escenario, la legislación chilena contempla dos vías principales para resolver la insolvencia personal: la liquidación personal y la renegociación. La liquidación es un proceso judicial donde el deudor pierde sus bienes embargables, los que se venden para saldar las deudas, condonándose luego los saldos no pagados. La renegociación es un procedimiento administrativo que busca acordar un esquema viable de pagos futuros mediante un proceso mediado por el Estado (en la Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento, SUPERIR). A diferencia de la liquidación, tras la cual las deudas incumplidas quedan y figuran como extintas en los registros, las deudas de quienes alcanzan un acuerdo y cumplen con su plan renegociación no aparecerán morosas, debiendo la SUPERIR y los responsables de registros o bancos de datos personales eliminar, modificar o bloquear los datos del deudor referidos a sus obligaciones según corresponda. Este mecanismo, dirigido especialmente a quienes enfrentan deudas vencidas por más de 90 días por montos superiores a 80 UF, representa un intento de equilibrar la protección al deudor y la estabilidad del sistema financiero.

Nuevos renegociadores: trabajadores independientes

La reforma legal introducida en agosto de 2023 (Ley N°21.563 conocida como nueva Ley de Insolvencia) amplió significativamente el acceso al mecanismo de renegociación, permitiendo que trabajadores independientes que hubieran emitido

¹ Domowitz, I., y Sartain, R. L. (1999). Determinants of the Consumer Bankruptcy Decision. *The Journal of Finance*, 54(1), 403-420. <http://www.jstor.org/stable/222422>.

² Dobbie, W., y Song, J. (2015). Debt Relief and Debtor Outcomes: Measuring the Effects of Consumer Bankruptcy Protection. *American Economic Review*.

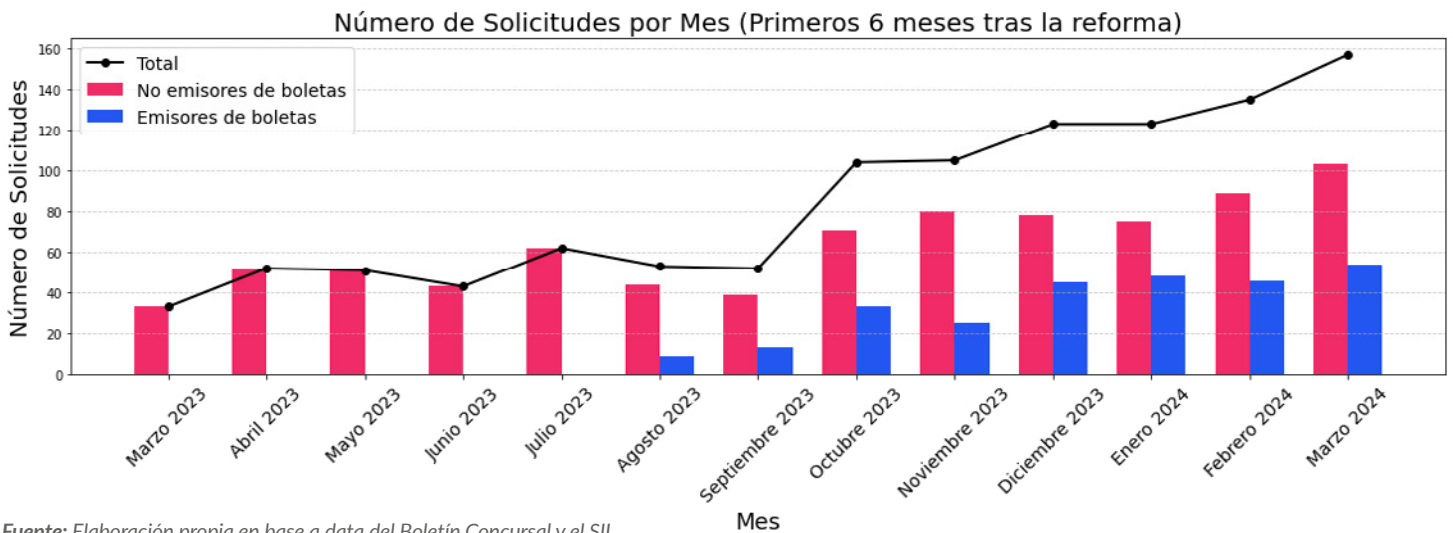
³ Banco Central de Chile. (2022). Encuesta Financiera de Hogares 2021: Documento de resultados.

⁴ Equifax (2023). 10 años Informe de Deuda Morosa. USS-EQUIFAX.

boletas de honorarios en los últimos 24 meses, pudieran acogerse a la renegociación personal. Previo a esta reforma, estos trabajadores tenían la opción de la liquidación personal o debían renegociar bajo el régimen diseñado para empresas, situación evidentemente poco adecuada.

La incorporación de este nuevo grupo ha modificado sustancialmente el perfil del deudor que acude a renegociar sus deudas. Utilizando datos administrativos del Boletín Concursal, de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) y del Servicio de Impuestos Internos (SII), analizamos cómo se ha transformado la composición de los solicitantes desde agosto de 2023 hasta finales de ese mismo año. La Figura 1. refleja claramente cómo, hacia fines de 2023, aproximadamente el 34% de las solicitudes mensuales ya correspondía a trabajadores independientes emisores de boletas de honorarios. Esta tendencia ha continuado incrementándose sostenidamente, demostrando que la reforma tuvo un impacto inmediato y significativo sobre el universo potencial de renegociadores.

FIGURA 1: Incorporación de deudores emisores de boletas a honorarios a procesos de renegociación.



Fuente: Elaboración propia en base a data del Boletín Concursal y el SII.

Un perfil financiero diferente

Al comparar las características financieras de estos nuevos renegociadores con aquellos asalariados tradicionales, encontramos diferencias relevantes. Primero, observamos que los ingresos de los trabajadores independientes que renegocian son levemente más altos que los de quienes renegocian y no han emitido boletas de honorarios.

No obstante, estos mayores ingresos vienen acompañados por niveles significativamente más altos de deuda bancaria. En promedio, la deuda de los trabajadores independientes supera en alrededor de 7 millones de pesos la deuda promedio de los exclusivamente asalariados, diferencia que se mantiene constante durante los tres años previos a la solicitud de renegociación. Este fenómeno se presenta con claridad en la Figura 2., que muestra la evolución comparativa de la deuda bancaria entre ambos grupos, indicando que los trabajadores independientes no solo ganan más, sino que también se endeudan más.

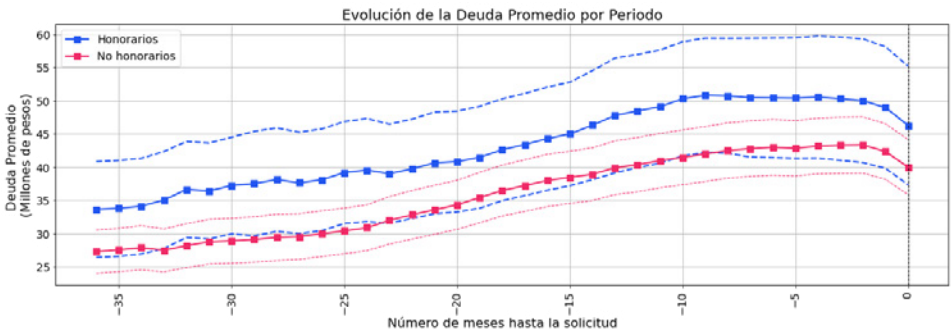


FIGURA 2: Deuda bancaria total, desde 36 meses antes de la solicitud hasta el momento de la solicitud de renegociación.

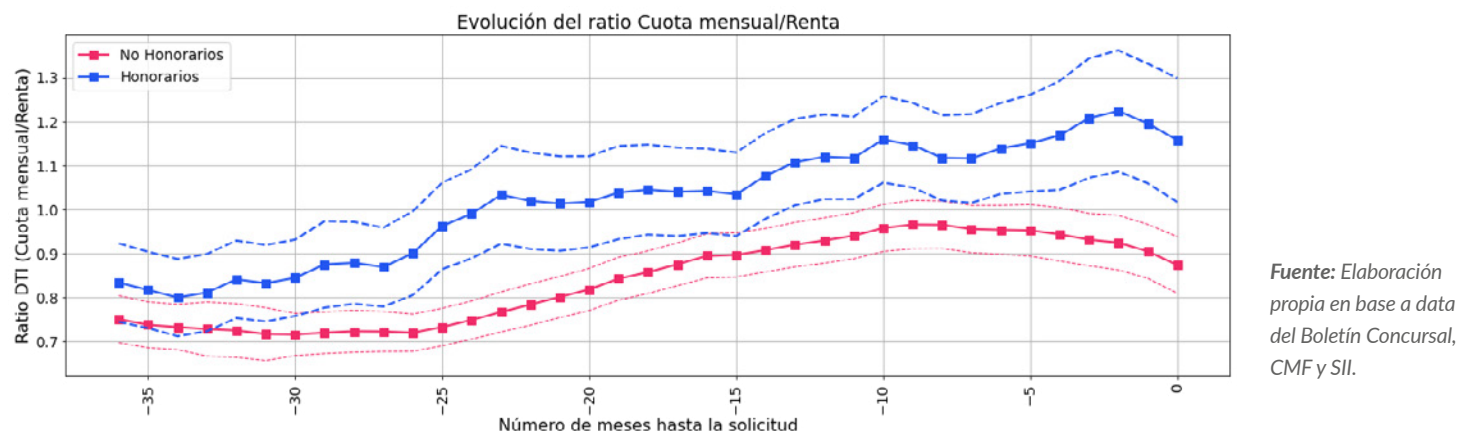
Fuente: Elaboración propia en base a información del Boletín Concursal, CMF y SII

Mayor presión financiera

La combinación de ingresos levemente mayores y mayores niveles de deuda tiene consecuencias claras sobre la presión financiera que enfrentan estos nuevos renegociadores. Utilizando como indicador el ratio cuota mensual/ingresos mensuales, se aprecia que los emisores de boletas destinan una proporción sustancialmente mayor de sus ingresos al pago mensual de sus obligaciones crediticias.

La Figura 3. ilustra este fenómeno: los trabajadores independientes alcanzan un punto crítico, donde la cuota mensual iguala a sus ingresos totales, 22 meses antes de solicitar la renegociación, mientras que los trabajadores asalariados solo llegan a este nivel crítico alrededor de 10 meses antes. Esta diferencia temporal sugiere una prolongada exposición al estrés financiero por parte de los trabajadores independientes, derivada de la naturaleza más inestable y menos predecible de sus ingresos, así como del volumen relativamente alto de deuda que mantienen.

FIGURA 3: Ratio Cuota mensual/Ingreso mensual de deudores que renegocian, desde 36 meses antes de la solicitud hasta el momento de la solicitud.



Exclusión del mercado crediticio tras la renegociación

Un aspecto clave del análisis es evaluar qué sucede tras la renegociación. Observamos una fuerte contracción en el acceso al crédito formal, tanto para asalariados exclusivos como para trabajadores independientes, tras iniciar el proceso de renegociación.

La Figura 4. muestra la evolución histórica de las líneas de crédito totales para ambos grupos de deudores, mostrando cómo ambas comienzan a disminuir cerca de 20 meses antes de la solicitud, marcando así los primeros síntomas del estrés financiero (como atrasos o repactaciones). Más dramáticamente aún, luego de la renegociación, específicamente seis meses después de formalizada la solicitud, se observa una fuerte reducción en el acceso al crédito. Esta limitación se mantiene incluso 15 meses después de la solicitud, indicando que el costo en términos de exclusión de acceso a nuevo crédito posterior a recurrir a este mecanismo es alto y persistente.

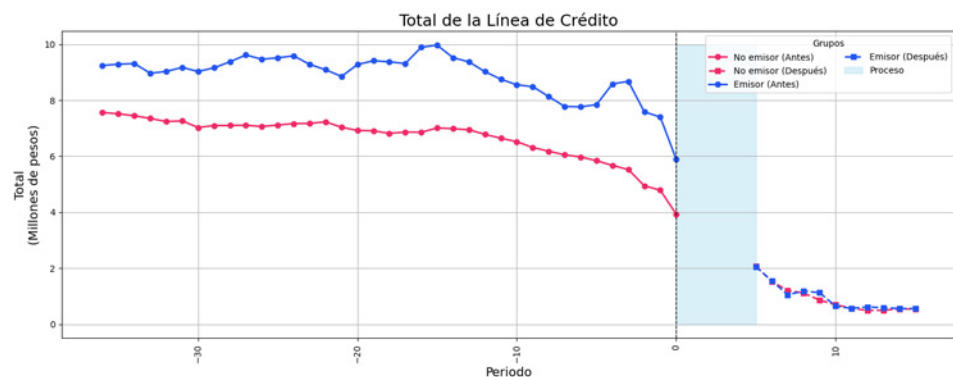


FIGURA 4: Evolución de la línea de crédito total.

Fuente: Elaboración propia en base a data del Boletín Concursal, CMF y SII

Implicancias para la política pública

Estos resultados tienen importantes implicancias para la política pública. Si bien la renegociación personal cumple el objetivo inmediato de aliviar la carga financiera inmediata del deudor, el costo posterior en términos de acceso al crédito podría desincentivar su utilización. Esto representa un dilema crucial: si el objetivo es promover la recuperación financiera sostenible de las personas, es necesario evaluar mecanismos complementarios que permitan no solo el alivio momentáneo, sino también una rehabilitación financiera efectiva.

La evidencia reciente sobre los trabajadores independientes pone de manifiesto la necesidad de políticas diferenciadas según el tipo de ingresos y estructura laboral del solicitante. La naturaleza fluctuante y menos predecible de los ingresos independientes sugiere la necesidad de esquemas de pago flexibles o de procesos específicos adaptados a esta realidad laboral.

Además, la restricción posterior a la renegociación de limitaciones en el acceso al crédito formal puede ser uno de los desincentivos al uso de este mecanismo por parte de las personas. Evaluar alternativas que mitiguen este efecto podría mejorar significativamente la efectividad a largo plazo y aumentar el uso del proceso de renegociación, mitigando sus efectos secundarios.

BOTTOM LINE

En síntesis, la incorporación de trabajadores independientes al sistema de renegociación en Chile ha sido un avance significativo en términos de inclusión financiera. Sin embargo, los desafíos siguen siendo grandes. El alto nivel de deuda, la prolongada presión financiera previa y la exclusión posterior del mercado crediticio formal son aspectos que deben ser abordados de manera integral por las políticas públicas. Queda aún abierta la pregunta de si esta exclusión es autoimpuesta por el deudor (menor demanda) o si es por decisión de los acreedores (menor oferta) para poder buscar las políticas específicas que aborden efectivamente los potenciales problemas.

Chile tiene hoy la oportunidad de mejorar la efectividad de sus políticas financieras mediante una comprensión más profunda de estas dinámicas. Las cifras y tendencias analizadas en este artículo son claras: los procesos de renegociación deben diseñarse teniendo en cuenta las particularidades del mercado laboral actual y, especialmente, los costos financieros a largo plazo para los deudores. Solo así podremos garantizar que la renegociación personal no sea solo un alivio temporal para unos pocos, sino una vía efectiva y sostenible hacia la recuperación económica personal y familiar en Chile.

SOBRE UAI Y LA ESCUELA DE NEGOCIOS

Con más de 70 años de trayectoria, la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez es una de las más prestigiosas de Chile y un referente en la formación de líderes empresariales de Latinoamérica. Su excelencia está respaldada por su triple acreditación internacional (Equis, AMBA y QS) desde el año 2015, única en el país, y por la alta calidad de sus posgrados, MBAs y cinco carreras de pregrado. Su destacado cuerpo académico contribuye con investigación de alto nivel, donde destaca el ámbito de la economía y finanzas.

NEGOCIOS.UAI.CL

SOBRE ICARE

ICARE es una corporación privada sin fines de lucro e independiente de intereses gremiales y políticos, fundada en 1953 por empresarios y profesionales vinculados a diversos sectores de la actividad económica nacional con el propósito de promover la excelencia empresarial en el país. Proporciona a los niveles directivos información relevante sobre el medio nacional e internacional, facilitando la comprensión y oportuna evaluación de las fuerzas que mueven los mercados y las tendencias que influyen en el funcionamiento de las empresas. Además sirve de punto de encuentro para la reflexión sistemática sobre la gestión empresarial y su enfoque presente y futuro.

ICARE.CL