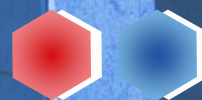


Radiografía del Ecosistema Empresarial Chileno



Primera edición

DICIEMBRE 2025

UDD
Universidad del Desarrollo

35
AÑOS

EQUIFAX®

Índice

00 Resumen Ejecutivo PÁG 3



01 Introducción PÁG 5

02 Estructura Empresarial Chilena PÁG 6

03 Cumplimiento Financiero Empresarial PÁG 18

04 Conclusiones PÁG 43

05 Anexo Metodológico PÁG 45

06 Glosario de Términos PÁG 49

Resumen Ejecutivo

Este informe presenta una radiografía detallada del ecosistema empresarial chileno con énfasis en la composición de empresas, desempeño económico y niveles de endeudamiento moroso. A partir de datos administrativos y comerciales de alta cobertura, se analiza la composición del tejido empresarial por tamaño, ventas, rubro y localización, así como sus condiciones financieras en relación con la morosidad, los plazos de pago y los procesos de quiebra.

Los principales insights que se desprenden de este informe son

El ecosistema empresarial chileno se caracteriza por una estructura altamente fragmentada, con un predominio marcado de micro y pequeñas empresas, y una fuerte concentración del valor económico en un número reducido de firmas medianas y grandes. A diciembre de 2024, se identifican 675.814 empresas activas y sin proceso de quiebra, de las cuales más del 90% corresponde a micro y pequeñas empresas, confirmando una base productiva atomizada y heterogénea.

Pese a su peso numérico, las micro y pequeñas empresas concentran una fracción limitada de las ventas totales. En contraste, las grandes empresas —cerca del 3% del total— concentran la mayor parte de las ventas, reflejando una alta desigualdad en la distribución del ingreso empresarial, consistente con un índice de Gini elevado sobre ventas. Esta asimetría estructural atraviesa sectores y territorios, y condiciona la capacidad de absorción de shocks financieros a lo largo del ecosistema.

En materia de cumplimiento financiero, la morosidad empresarial aparece como un fenómeno extendido y estructural. Una proporción relevante de empresas mantiene deuda morosa activa, con patrones claramente diferenciados por tamaño.

- Las microempresas presentan morosidad frecuente, pero concentrada en montos bajos, lo que sugiere fragilidad de liquidez más que sobreendeudamiento de gran escala.
- Las pequeñas y medianas empresas concentran los tramos más críticos de deuda morosa y exhiben las tasas más altas de morosidad relativa, situándose como el segmento con mayor exposición al riesgo financiero.
- Las grandes empresas, si bien registran menos casos de morosidad, concentran montos elevados de deuda y extienden plazos de pago, generando tensiones relevantes en la cadena de pagos.

El análisis de plazos de pago y tiempos de aclaración de documentos evidencia demoras prolongadas que afectan especialmente a las PyMEs proveedoras. En numerosos casos, los documentos se aclaran con retrasos que superan ampliamente los estándares recomendados, alcanzando plazos cercanos o superiores a un año, lo que tensiona la liquidez y la sostenibilidad operativa de las empresas de menor tamaño.

El ecosistema empresarial chileno atraviesa un momento clave de transformación estructural, marcado por una profunda heterogeneidad en su composición, niveles crecientes de endeudamiento moroso y señales de tensión financiera persistente en múltiples segmentos. Este informe presenta una radiografía integral de dicho ecosistema, combinando información estructural con indicadores dinámicos que permiten no solo observar su forma actual, sino también anticipar riesgos y oportunidades a nivel sectorial, territorial y por tipo de empresa.

A partir de datos provenientes de múltiples fuentes —incluyendo registros administrativos, clasificaciones por ventas, información de morosidad y procesos judiciales de quiebra—, este documento ofrece una lectura detallada sobre la composición y comportamiento de las empresas activas en el país durante 2024. Se analizan tanto variables tradicionales (distribución por tamaño y rubro), como también dimensiones críticas del funcionamiento empresarial contemporáneo (concentración de deuda morosa, plazos de pago, persistencia de la mora y los factores asociados a la insolvencia).

Uno de los principales objetivos de esta radiografía es avanzar hacia una comprensión más granular y empíricamente fundada del riesgo empresarial en Chile. Para ello, se combinan enfoques descriptivos y analíticos que permiten visibilizar no solo las asimetrías en la distribución del ingreso y el crédito, sino también las trayectorias que pueden conducir al deterioro financiero y, eventualmente, a la quiebra.

Los hallazgos expuestos en este informe aportan evidencia clave para el diseño de estrategias empresariales, programas de apoyo y estrategias de monitoreo. En particular, permiten focalizar acciones en segmentos críticos —como las pequeñas empresas altamente expuestas al crédito, pero con baja resiliencia financiera—, así como promover la equidad territorial y sectorial en el acceso a financiamiento y mecanismos de formalización.

En definitiva, esta radiografía busca ser una herramienta útil para tomadores de decisión, instituciones financieras y actores del ecosistema productivo que apuestan por una economía más equilibrada, inclusiva y resiliente.

El tejido empresarial chileno está fuertemente marcado por la alta presencia de micro y pequeñas empresas, lo que define una estructura productiva atomizada y heterogénea. Esta sección describe la configuración del ecosistema empresarial en términos de tamaño, volumen de actividad y sector económico predominante.

2.1 DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR TAMAÑO

La Figura 1 muestra la distribución por tamaño de empresa según los datos del Servicio de Impuestos Internos (SII). En esta se puede observar que el ecosistema empresarial chileno está fuertemente dominado por microempresas, que representan más del 60% del total. Las pequeñas empresas constituyen también una porción significativa, mientras que las medianas y grandes empresas tienen una presencia menor.

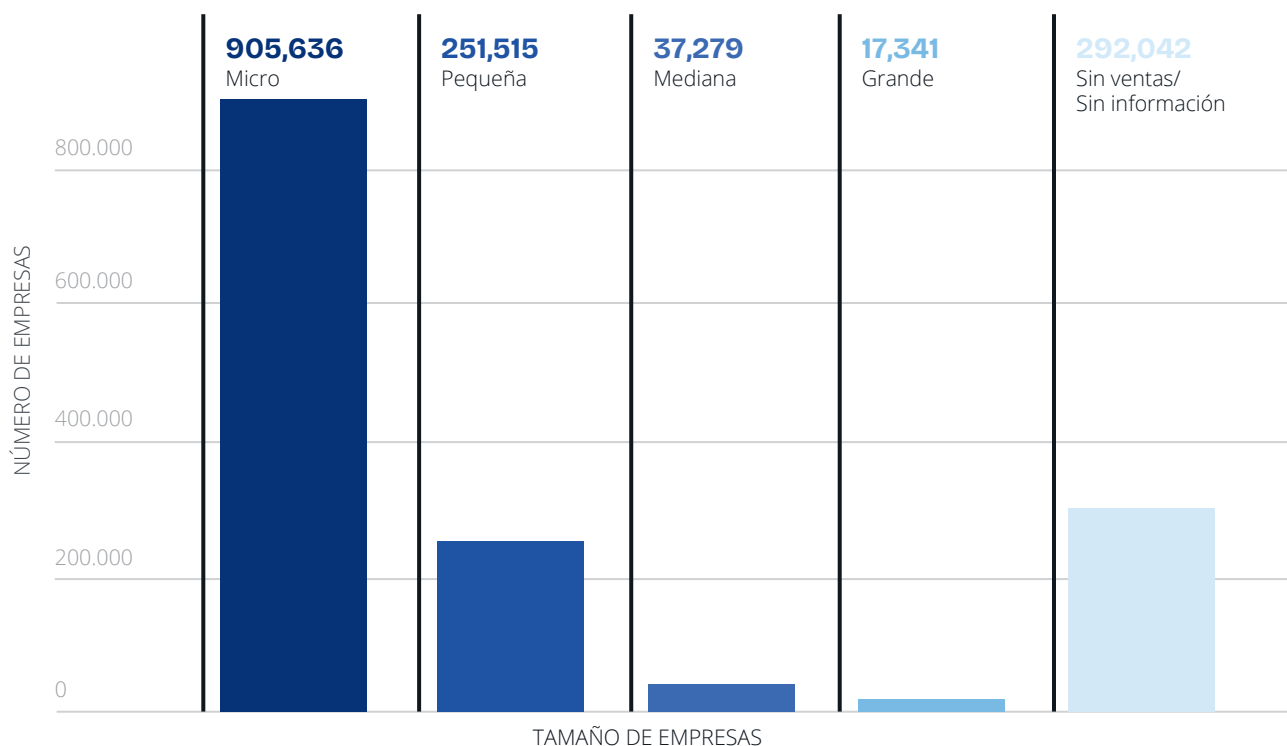


Figura 1: Distribución de empresas por tamaño (2023) - SII

¹ Dato 2023

Por su parte, la Figura 2 presenta la distribución de empresas por tamaño según los datos de Equifax, utilizados como fuente principal en este informe. Se observa que el número total de empresas difiere ligeramente de los registros del SII correspondientes a 2023, aunque la tendencia general se mantiene: la mayoría corresponde a micro y pequeñas empresas, lo que confirma la estructura atomizada del tejido empresarial chileno.

Para este análisis, se considera empresa activa aquella que ha registrado movimiento comercial durante los últimos doce meses, entendido como la realización de operaciones o transacciones económicas verificables. La Figura 3 muestra la distribución por tamaño de las empresas activas en diciembre de 2024, permitiendo comparar la estructura general con el subconjunto de firmas en operación reciente.

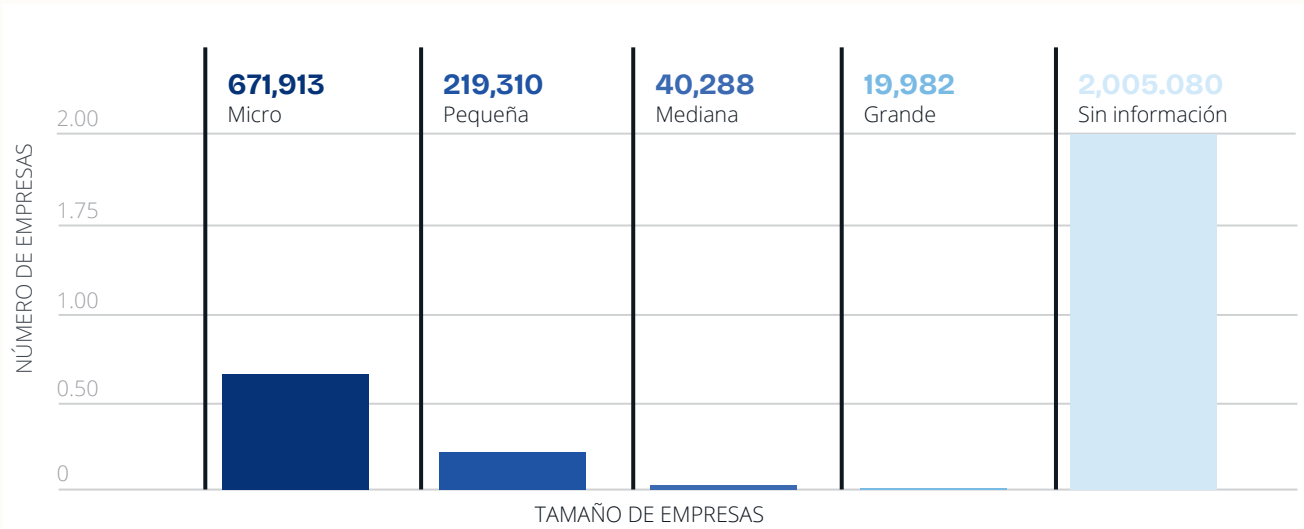


Figura 2: Distribución de empresas por tamaño (2024-12)

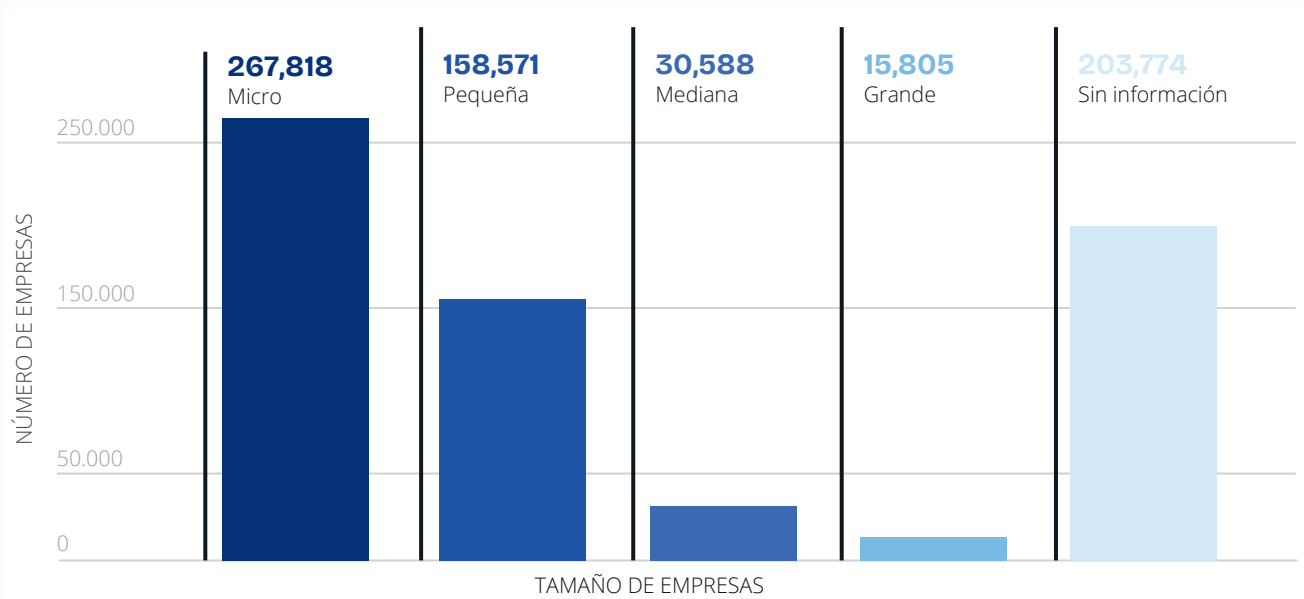
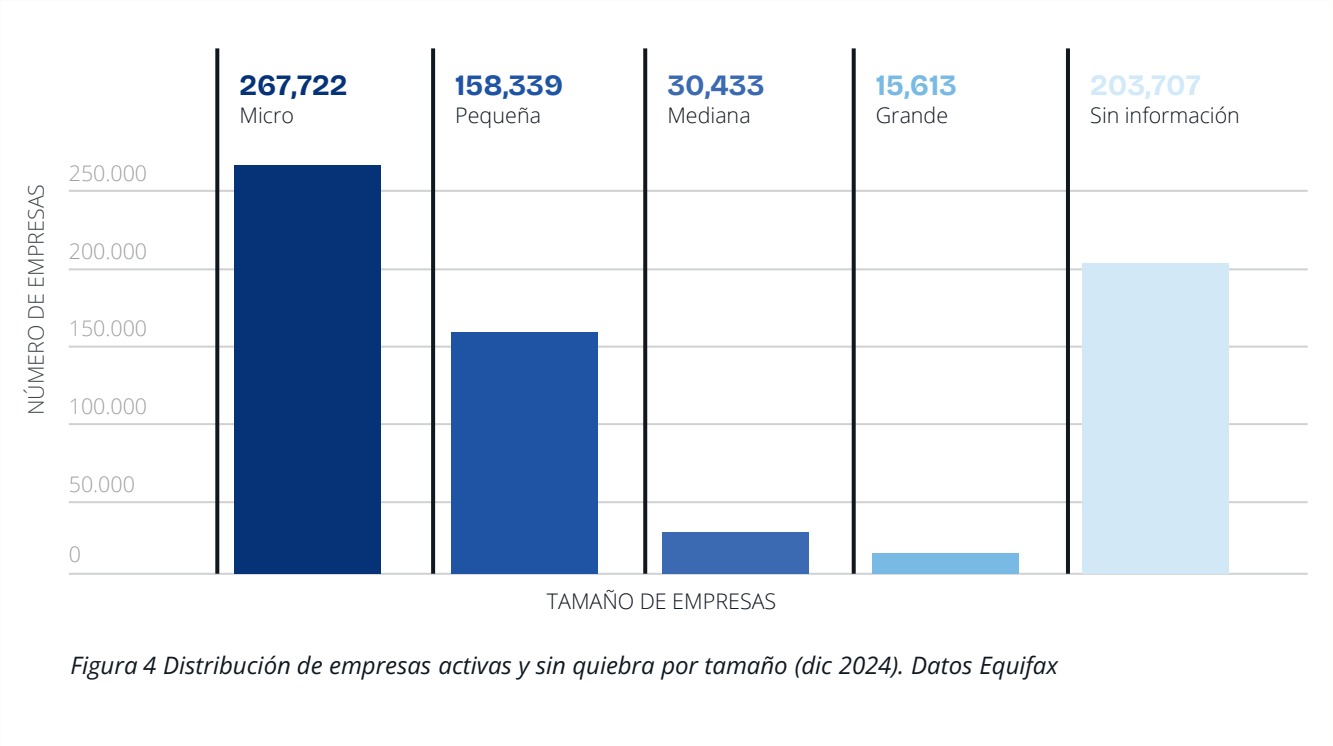


Figura 3: Distribución de empresas activas por tamaño (2024-12) - Datos Equifax

La Figura 4 presenta las empresas activas que no se encuentran en proceso de quiebra. Se considera que una empresa está en este estado cuando ha iniciado un procedimiento concursal, es decir, cuando una persona jurídica entra en situación de insolvencia y no puede hacer frente a sus deudas, iniciando un proceso legal orientado a la negociación y acuerdo entre acreedores y deudor. Al excluir las empresas en esta condición, la estructura empresarial se mantiene prácticamente inalterada, lo que indica que la gran mayoría de las empresas activas no enfrenta un procedimiento concursal vigente. El gráfico muestra además que dentro de las 675,814 empresas, el segmento micro y pequeño continúa concentrando la mayor proporción de firmas.



2.2 DISTRIBUCIÓN POR VENTAS

El análisis de la distribución de las empresas según su volumen de ventas permite caracterizar la estructura económica del país. Esta relación evidencia una marcada asimetría en la participación de las empresas dentro del total de ventas registradas.

La Figura 5 muestra que la mayor parte de las empresas chilenas se concentra en rangos bajos de ventas, con un máximo ubicado en el tramo entre 600 y 2400 UF. A medida que aumentan los rangos de venta, disminuye drásticamente el número de empresas.

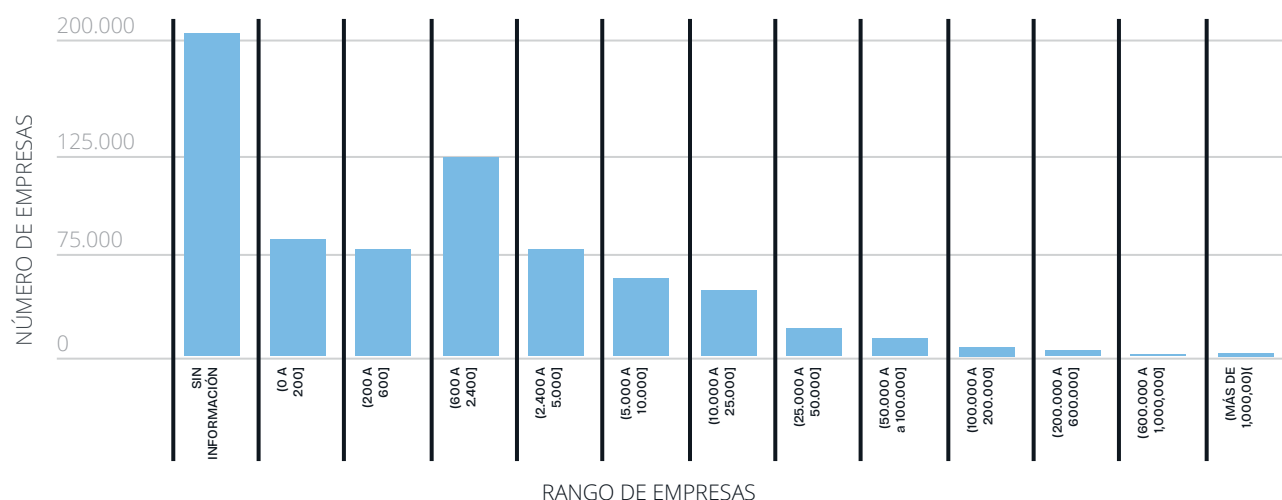


Figura 5 Distribución de número de empresas por rango de ventas (2024) – Datos Equifax

La Figura 6 ilustra en mayor detalle el nivel de ventas dentro de cada segmento de empresa siguiendo la segmentación que utiliza el SII.

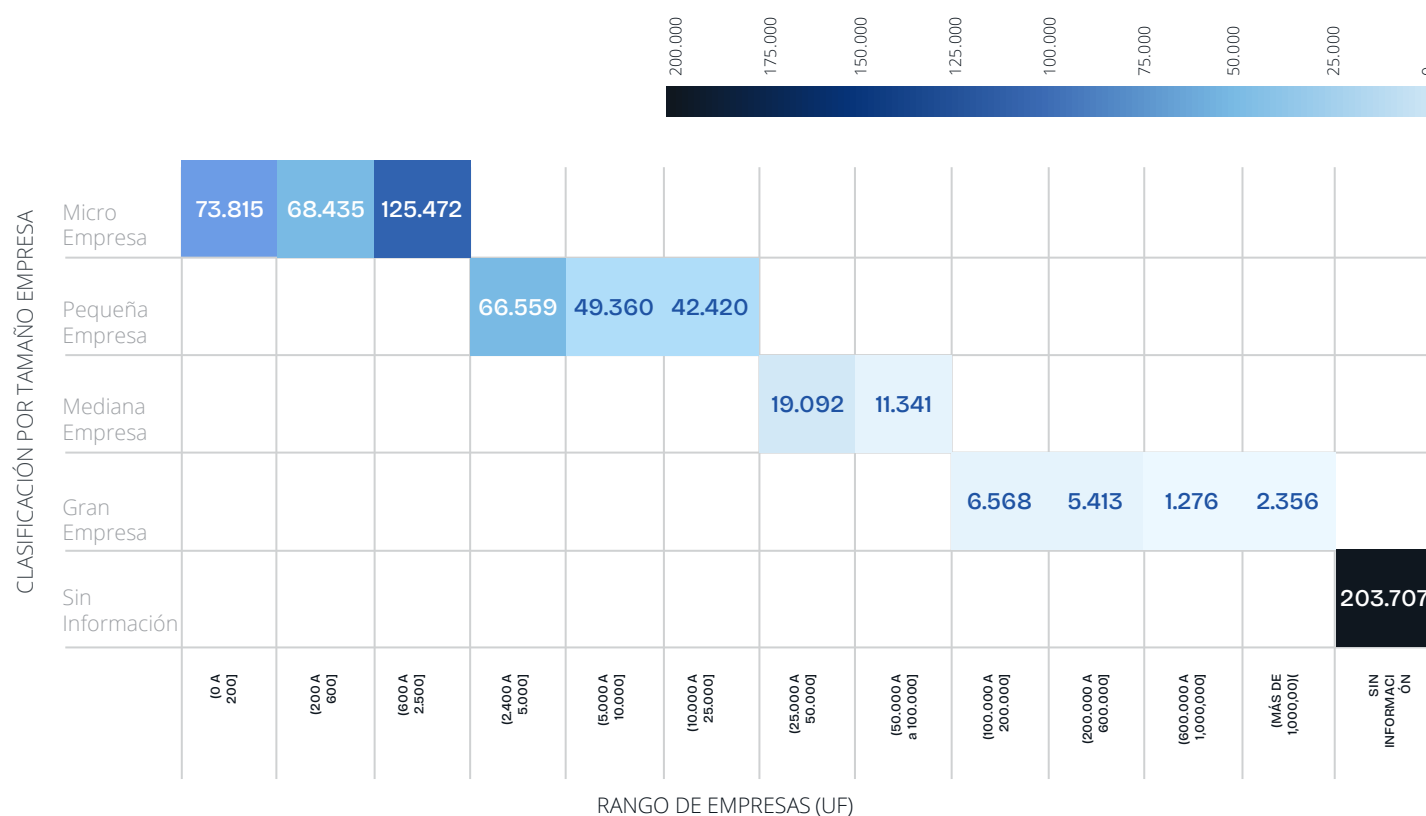


Figura 6 Distribución de Empresas por clasificación y rango de Ventas (2024) – Datos Equifax

El heatmap de la clasificación de empresas revela que las ventas no se distribuyen homogéneamente dentro de las clasificaciones de empresa. Las microempresas se ubican mayoritariamente en tramos de ventas entre 600 y 2.400 UF, mientras que grandes empresas operan con mayor concentración en el rango entre 100.000 a 200.000 UF. Esto ilustra la disimilitud de las empresas en cada grupo, pero también evidencia que pocas grandes empresas pueden representar una proporción considerable del ingreso nacional.

La Figura 7 compara el número de empresas activo por tipo de empresa y las ventas asociadas a ellas de tal forma de poder ver el aporte real a la economía del país por tipo de empresa.

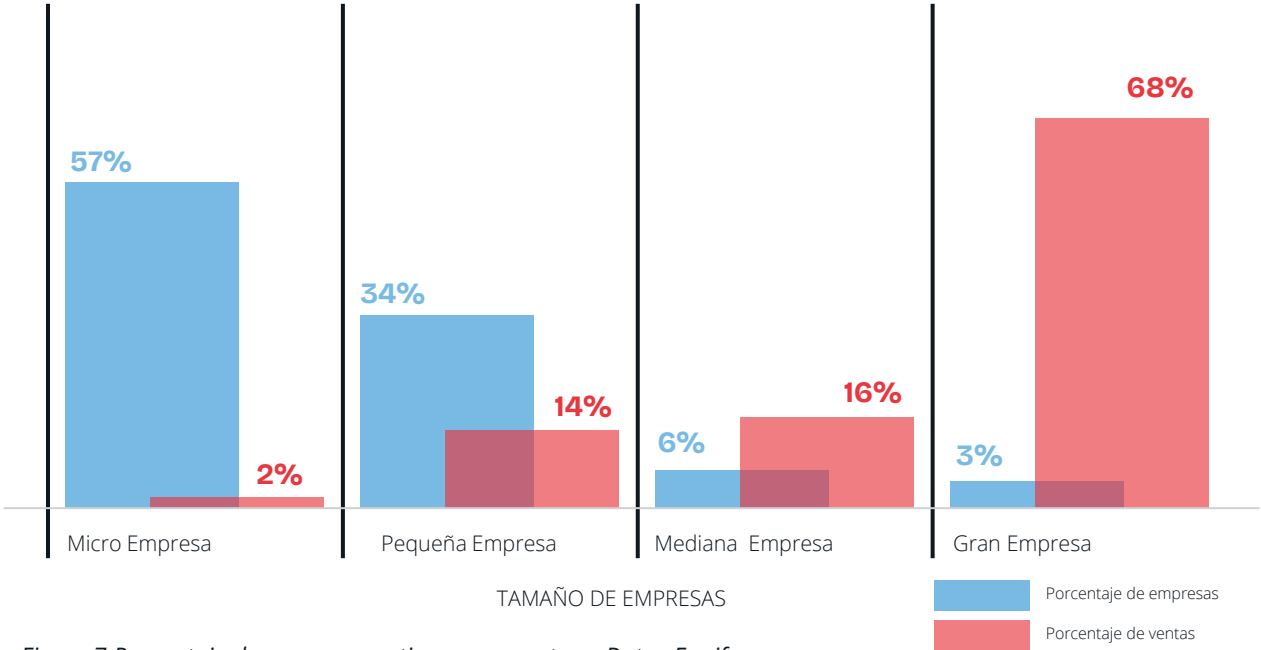


Figura 7 Porcentaje de empresas activas y sus ventas – Datos Equifax

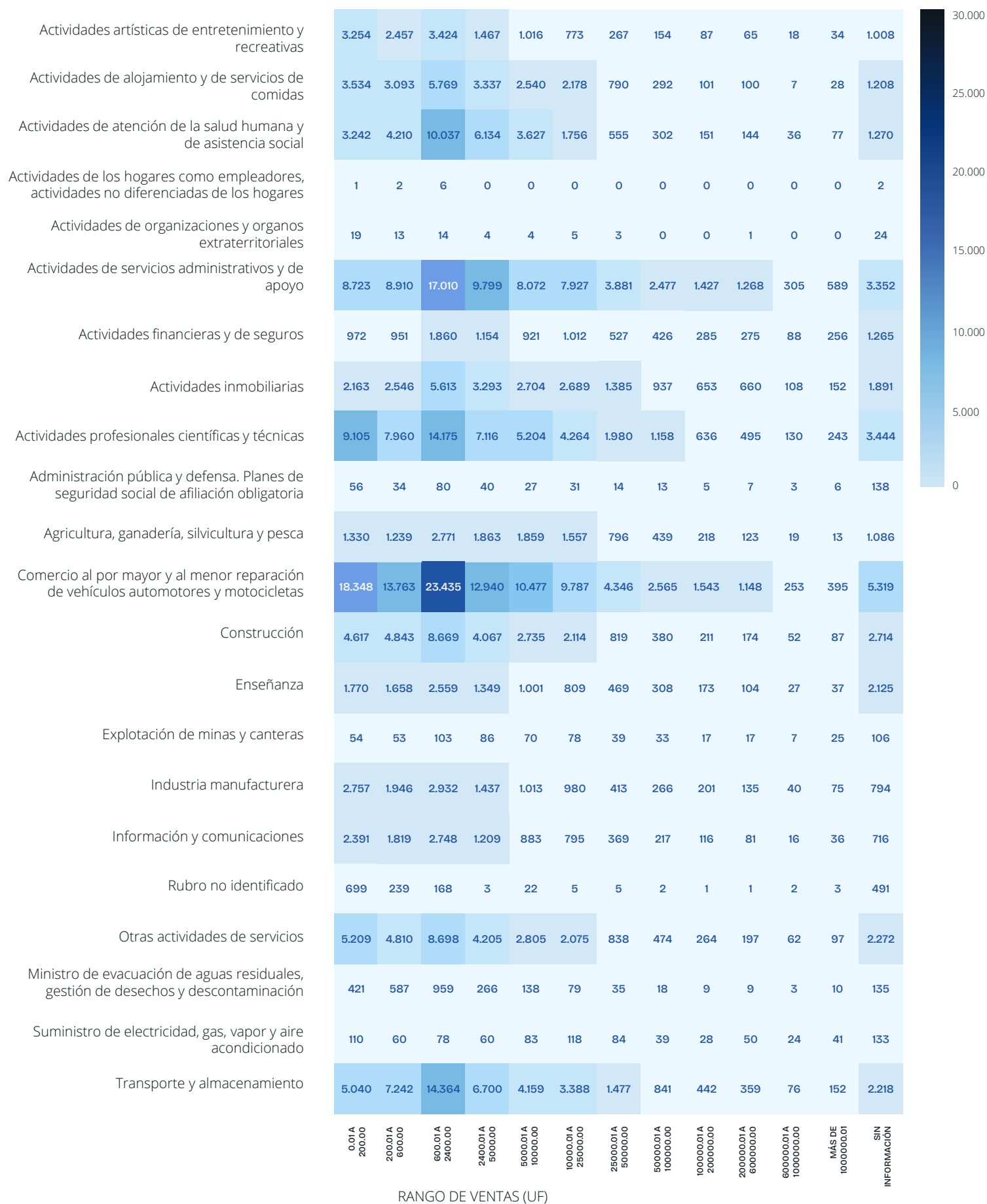
Aunque las micro y pequeñas empresas representan más del 90% del total de empresas activas, solo explican el 2% y 14% de las ventas respectivamente. En contraste, las grandes empresas, siendo solo el 3% del total, concentran casi el 70% de las ventas, reflejando una marcada concentración de ingresos.

2.3 DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE EMPRESAS

La Figura 8 muestra la distribución de empresas activas en Chile durante 2024 según su rubro, destacando una alta concentración en el sector comercio al por mayor y al por menor, que lidera con más de 154 mil empresas. Le siguen los rubros de servicios administrativos, actividades profesionales y transporte, todos con una participación significativa en el ecosistema empresarial. Esta composición refleja una economía fuertemente terciarizada, con predominio de actividades ligadas al consumo, los servicios y la logística. En contraste, sectores como energía, minería y administración pública presentan un número mucho menor de empresas, lo cual es consistente con su naturaleza intensiva en capital.



Figura 8 Distribución de empresas por Rubro (2024) – Datos Equifax



RANGO DE VENTAS (UF)

Figura 9 Distribución de empresas activas sin quiebra por Rubro y rango de Ventas (2024) – Datos Equifax

La Figura 9 muestra la distribución de empresas por rubro económico y tramo de ventas anuales estimadas en UF, evidenciando un desequilibrio en la estructura empresarial chilena. Algunos rubros destacan por la amplitud y profundidad de su presencia en distintos tramos de ventas, lo que refleja una mayor heterogeneidad empresarial. El sector de comercio al por mayor y al por menor, junto con la reparación de vehículos automotores y motocicletas, es el de mayor volumen, superando las 100 mil empresas. Este rubro no solo lidera en cantidad, sino que también mantiene presencia significativa en todos los rangos de ventas, incluidos los más altos, lo que indica la coexistencia de pequeños negocios familiares y grandes cadenas comerciales dentro del mismo sector.

Otros sectores, como las actividades profesionales, científicas y técnicas, los servicios administrativos y de apoyo y el transporte y almacenamiento, también reúnen un número elevado de empresas y presentan una distribución amplia a lo largo de distintos tramos de ventas. Esto refleja un tejido empresarial diversificado, en el que coexisten empresas de diferentes tamaños y capacidades económicas dentro de un mismo rubro.

En contraste, sectores como la explotación de minas y canteras, el suministro de electricidad, gas y aire acondicionado y, en menor medida, la industria manufacturera, agrupan un número más limitado de empresas, pero con una mayor presencia en los tramos altos de ventas. Este comportamiento es consistente con sectores intensivos en capital, donde predominan grandes actores que concentran los mayores volúmenes de facturación, a pesar de representar una fracción pequeña del total de empresas en el país.

En conjunto, el gráfico muestra una estructura empresarial segmentada, donde la mayoría de las empresas opera con bajo volumen de ventas, mientras que un grupo reducido concentra una proporción significativa del valor económico generado. Esta distribución pone de relieve diferencias estructurales entre segmentos productivos y sugiere desafíos asociados a la heterogeneidad y concentración del sistema empresarial.

2.4 CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DE EMPRESAS

La Figura 10 muestra la distribución territorial de las empresas en Chile, evidenciando patrones de concentración regional que responden tanto a las ventajas comparativas locales como a las desigualdades en el desarrollo económico y productivo del territorio nacional.

La Región Metropolitana concentra aproximadamente el 47,58% de las empresas del país, lo que evidencia una alta centralización de la actividad económica nacional. Esta proporción supera con amplitud su participación poblacional, cercana al 40%, lo que sugiere ventajas específicas para la instalación y operación empresarial en la capital, tales como mayor acceso a infraestructura, servicios y redes comerciales. Las regiones de Valparaíso, Biobío y Maule conforman núcleos secundarios de actividad empresarial, cada una con dinámicas propias asociadas a sus ventajas comparativas y bases productivas regionales.

Al observar en detalle la Región Metropolitana, se evidencia una concentración aún mayor en comunas específicas. Santiago Centro, Las Condes y Providencia reúnen el mayor número de empresas activas, destacando como las comunas con mayor concentración de actividad empresarial. Este patrón podría explicarse por la concentración de servicios financieros,

profesionales y administrativos de dichas zonas, junto con una mejor infraestructura y conectividad. Por el contrario, comunas periféricas como María Pinto, San Pedro o Alhué presentan una baja presencia empresarial, lo cual se condice con la actividad agrícola de estas comunas y puede implicar menores oportunidades de desarrollo local.

Regiones como Aysén, Magallanes y Arica y Parinacota presentan una densidad empresarial significativamente inferior al promedio nacional, lo que podría estar vinculado a factores estructurales como la distancia a los principales mercados, los costos de transporte y la disponibilidad limitada de servicios especializados.

En conjunto, estos resultados reflejan una brecha territorial persistente en la distribución de la actividad empresarial, que representa tanto un desafío como una oportunidad para avanzar en políticas de descentralización y fortalecimiento de los ecosistemas productivos regionales, aprovechando las ventajas comparativas propias de cada territorio.

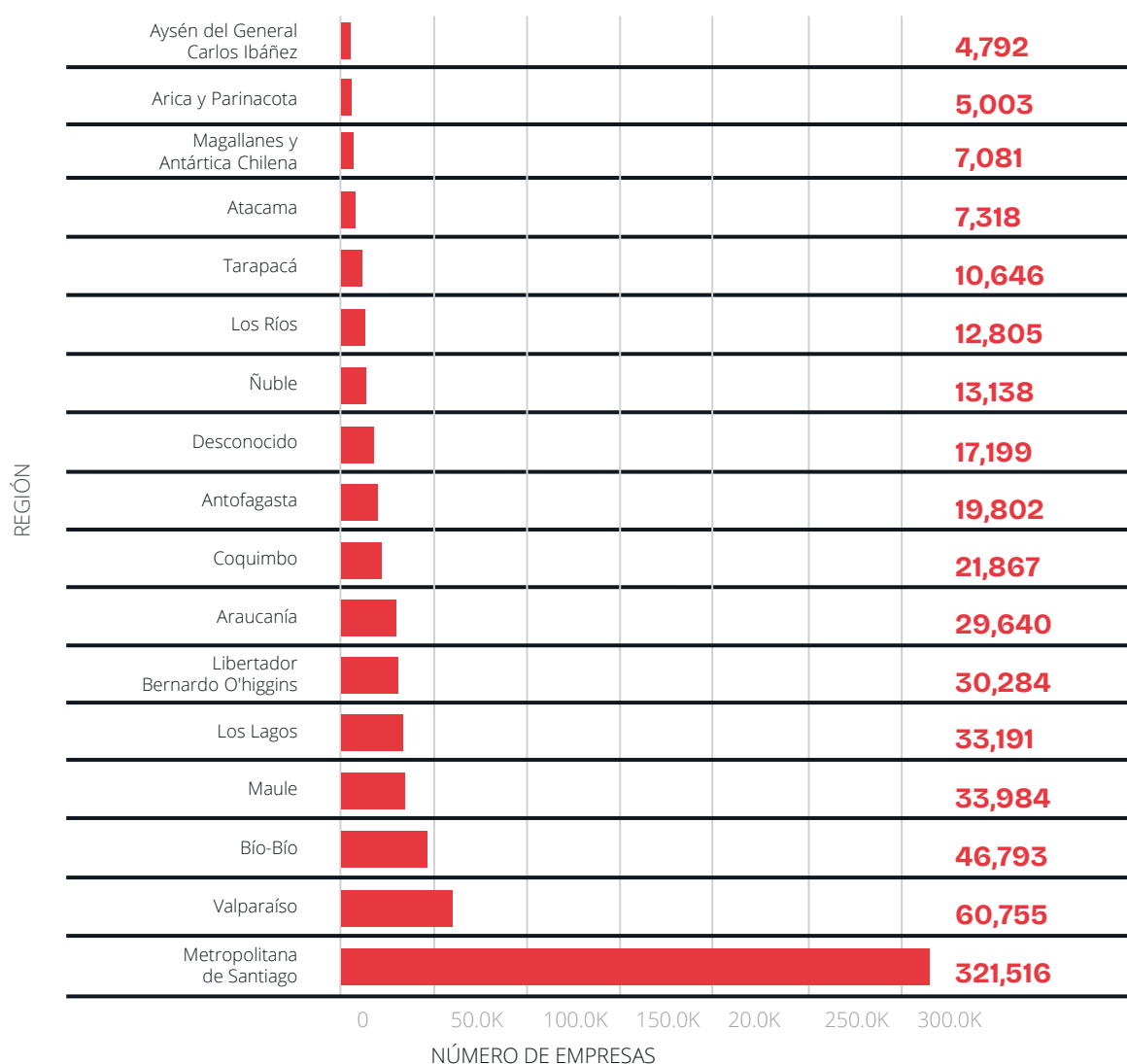


Figura 10 Distribución Regional de Empresas

2.5 DIFERENCIA SECTORIAL EN VENTAS

La Figura 11 muestra la relación entre el número de empresas, el volumen de ventas y la proporción que representan estas ventas por rubro económico. Si bien los sectores ligados a los servicios —como comercio, alojamiento, transporte, y actividades profesionales o administrativas— concentran la mayor parte del tejido empresarial en términos de cantidad de empresas, no ocurre lo mismo con su peso en ventas relativo.

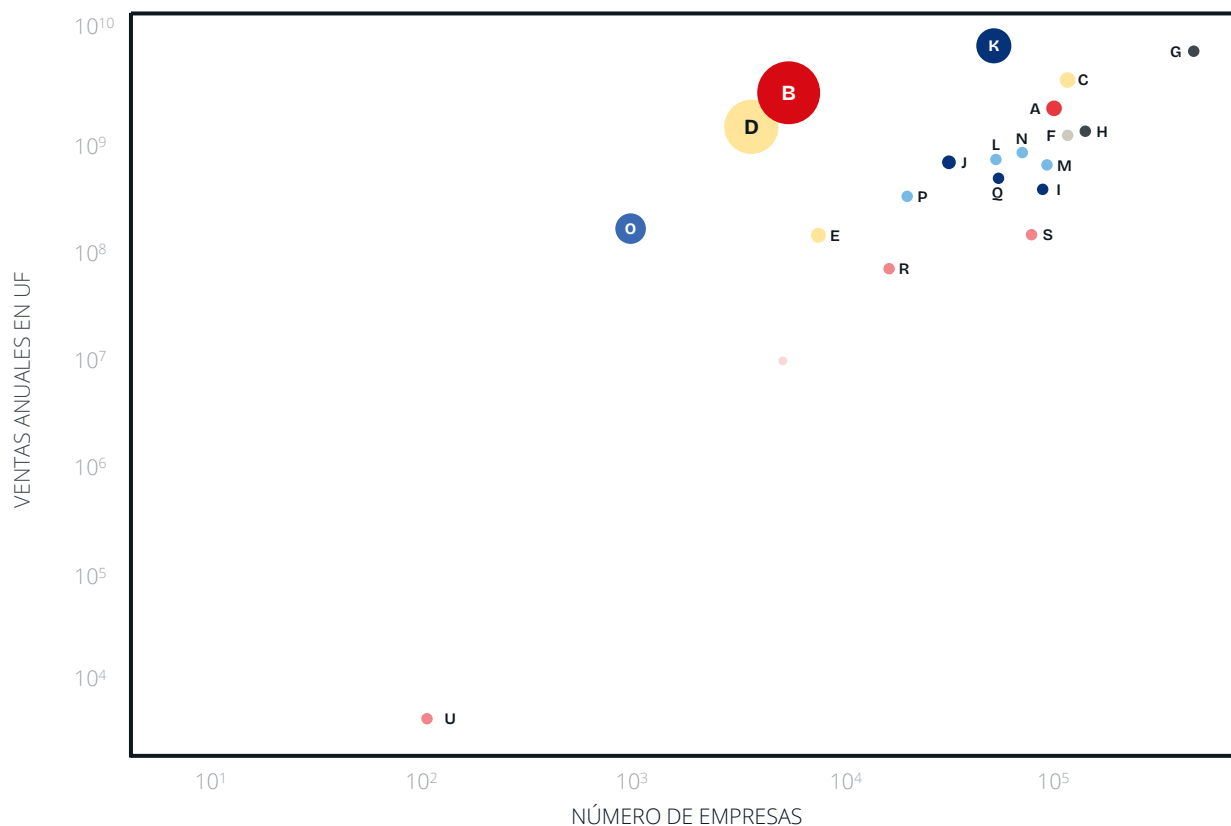


Figura 11 Distribución (log) de Ventas y número de empresas (2023) – Datos SII

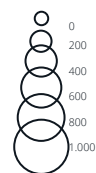
RUBRO ECONÓMICO

- A- Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
- B- Explotación de minas y canteras
- C- Industria Manufacturera
- D- Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado
- E- Suministro de agua; evacuación de agua residuales, gestión de desechos y descontaminación
- F- Construcción
- G- Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas
- H- Transporte y almacenamiento
- I- Actividades de alojamiento y de servicios de comidas

J- Información y comunicaciones

- K- Actividades financieras y de seguros
- L- Actividades inmobiliarias
- M- Actividades profesionales, científicas y técnicas
- N- Actividades de servicios administrativos y de apoyo
- O- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria
- P- Enseñanza
- Q- Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social
- R- Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas
- S- Otras actividades de servicios

- T- Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares
- U- Actividades de organizaciones y órganos territoriales
- Sin información



La explotación de minas y canteras, por ejemplo, destaca como el sector con la mayor proporción de ventas totales a nivel nacional, pese a contar con una cantidad significativamente menor de empresas. Este fenómeno evidencia que la actividad minera, aunque concentrada en unos pocos actores, tiene un impacto alto en términos de ingresos. Este sector se caracteriza por ser intensivo en capital, operar a gran escala, y estar fuertemente vinculado a los mercados internacionales mediante las exportaciones, lo que explica su elevado peso en ventas relativas.

Rubros como comercio o alojamiento y servicios de comida agrupan miles de empresas, en su mayoría pequeñas o medianas, que operan en mercados más competitivos y atomizados, generando menores niveles de ventas por empresa. En contraste, sectores como energía, servicios financieros, telecomunicaciones y minería, con un número reducido de firmas, concentran un porcentaje elevado de las ventas nacionales.

2.6 EMPRESAS FAMILIARES EN CHILE

Comprender la composición societaria de las empresas activas en Chile permite visibilizar el nivel de institucionalización del tejido empresarial y sus implicancias en términos de gobernanza, crecimiento y sostenibilidad. La distinción entre empresas con y sin estructura societaria revela diferencias clave en cómo se organizan, financian y proyectan los distintos tipos de negocios en el país.

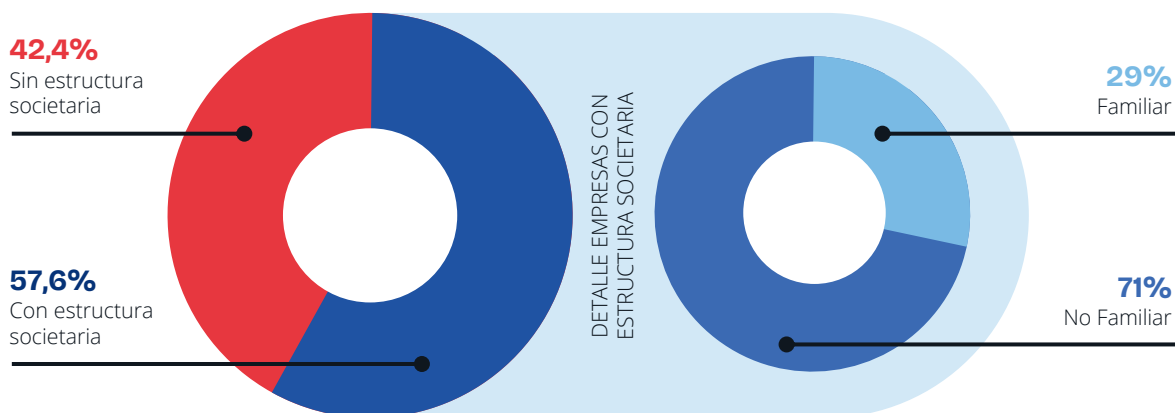


Figura 12 Distribución composición empresarial (2024) – Datos Equifax

La Figura 12 muestra que un 57,6% de las empresas activas en Chile cuentan con algún tipo de estructura societaria, mientras que el 42,4% opera sin ella, lo que sugiere una alta prevalencia de emprendimientos individuales. Esta cifra es significativa, ya que las empresas sin estructura societaria tienden a enfrentar mayores barreras para acceder a financiamiento formal, expandirse o generar procesos de sucesión y profesionalización sostenibles.

Dentro del universo de empresas con estructura societaria, un 29% se clasifica como empresa familiar, es decir, organizaciones en las que al menos el 50% de la propiedad corresponde a familiares directos. Este grupo representa un 16,8% del total de empresas activas en el país, lo que evidencia el peso que tienen las estructuras familiares en el entramado empresarial formal.

Es importante mencionar que este análisis considera únicamente la estructura societaria directa de cada empresa. No se identifican como familiares aquellas empresas cuyo propietario es una sociedad, incluso si esta última tiene carácter familiar. Esta limitación metodológica implica que el porcentaje real de empresas con control familiar podría estar subestimado, especialmente en casos donde los vínculos familiares están “aguas arriba” en la cadena de propiedad.

3.1. ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO MOROSO POR TIPO DE EMPRESA

Con el fin de analizar la sanidad financiera de las empresas del país, Equifax y la Universidad del Desarrollo crean el nuevo *Índice De Endeudamiento Moroso*, utilizando los datos de la base de empresas morosas más completa del país, incluyendo la base exclusiva de Equifax, DICOM, la cual contiene de manera exclusiva a 6 de cada 10 empresas morosas en Chile.

La figura 13 muestra una estimación de la tasa promedio de endeudamiento moroso, desagregada por tipo de empresa. La tasa de mora nacional de empresas activas es de 7,18%. Esta tasa se calculó como el cociente entre el monto estimado de deuda morosa y el monto estimado de ventas anuales para cada empresa.

Los resultados muestran una marcada desigualdad en la exposición relativa a deuda morosa. Las microempresas presentan una tasa de 4,7%, lo que significa que, en promedio, el monto moroso equivale a casi el 5% de sus ventas anuales estimadas. Esta cifra contrasta con el 1,4% en pequeñas empresas, y el 2,2% de las empresas medianas y el 0,5% de las grandes.

Este patrón sugiere que las microempresas son, proporcionalmente, las más afectadas financieramente, lo que podría ser reflejo de dificultad de pago de deudas en relación con su nivel de ventas, dependencia de fuentes informales de financiamiento, y menores márgenes de maniobra ante contextos adversos. La evidencia también indica que avanzar desde la categoría de micro a pequeña empresa reduce significativamente la exposición al riesgo financiero, lo que refuerza la importancia de políticas que faciliten el crecimiento y la formalización sostenida de este segmento.

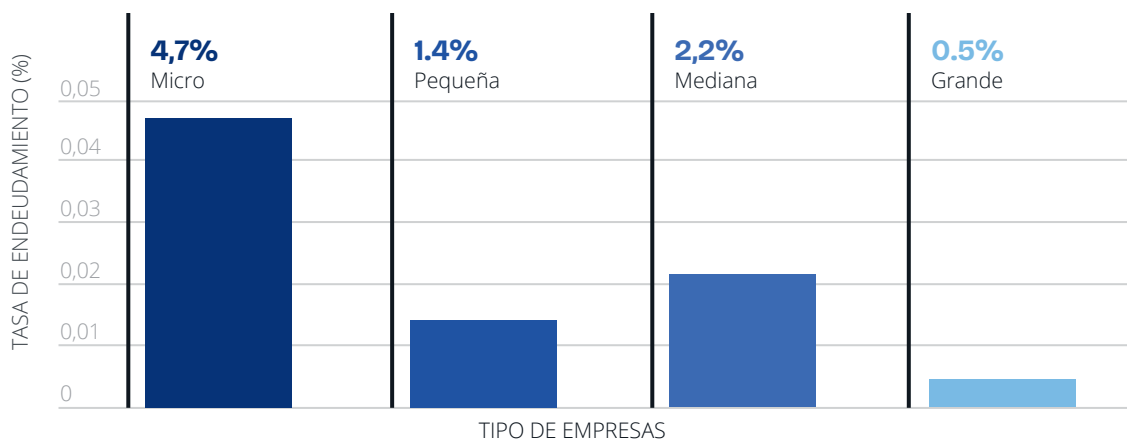


Figura 13 Tasa promedio de endeudamiento moroso por tipo de empresa (2024) – Datos Equifax

3.2 CONCENTRACIÓN DE DEUDA MOROSA

La Figura 14 muestra cómo se distribuye la deuda morosa total de 96.766.722 UF para empresas activas y sin quiebra, entre distintos segmentos de empresas activas en Chile al cierre de 2024. Esta visualización permite identificar no sólo qué tipo de empresas enfrentan más frecuentemente situaciones de mora, sino también cuáles concentran los mayores volúmenes monetarios de deuda vencida. Es importante recordar que los datos considerados corresponden exclusivamente a deuda en estado de mora y no al endeudamiento total de las empresas.

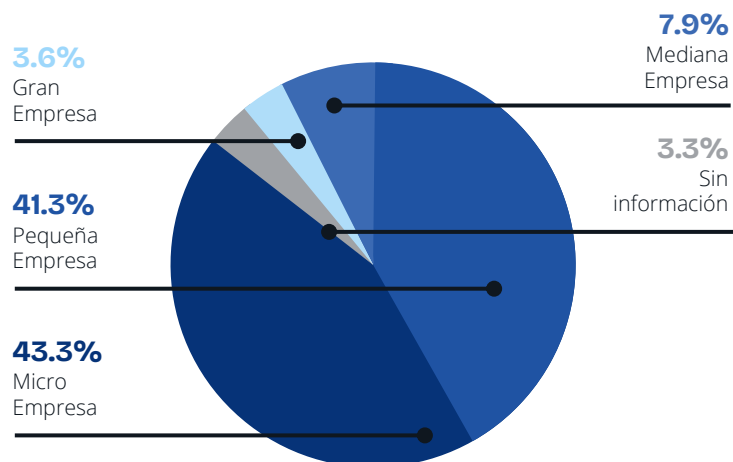


Figura 14 Distribución de deuda morosa total por segmento de empresas (2024) – Datos Equifax

Contrario a lo que podría esperarse dada su alta participación numérica, las micro y pequeñas empresas, que representan en conjunto más del 85% del total de empresas, concentran un 43% y 41% respectivamente de la deuda morosa total. Es decir, aunque son las que más comúnmente enfrentan situaciones de mora, el monto que adeudan en promedio es significativamente menor.

En contraste, las grandes empresas, que representan una fracción muy menor del total de unidades empresariales, concentran un 3,6% de la deuda morosa. Aunque este porcentaje puede parecer bajo, es relevante en relación con su volumen relativo en el ecosistema. De hecho, en análisis complementarios (no visualizados en este gráfico), se observa que el monto promedio de deuda morosa por empresa aumenta drásticamente con el tamaño.

Además, un 7,9% de la deuda está concentrado en empresas medianas, y un 3,9% corresponde a empresas sin información de clasificación.

Este patrón reafirma que la morosidad no es solo una cuestión de frecuencia, sino también de magnitud. Las microempresas enfrentan problemas más extendidos, pero de menor escala, mientras que los eventos de morosidad en grandes empresas, aunque menos frecuentes, implican altos montos y potenciales impactos más sistémicos.

En conjunto, estos hallazgos refuerzan la necesidad de una estrategia diferenciada de monitoreo y gestión del riesgo financiero. Las políticas de contención para microempresas podrían enfocarse en prevenir la morosidad extendida, mientras que las herramientas dirigidas a empresas de mayor tamaño podrían centrarse en mitigar riesgos de alto impacto económico. Además, es importante considerar que la morosidad en las empresas más pequeñas puede estar asociada a retrasos en los pagos de sus propios clientes o proveedores, lo que amplifica las tensiones de liquidez dentro de la cadena productiva.

3.3 DISTRIBUCIÓN DE LA DEUDA MOROSA: DOS PERSPECTIVAS COMPLEMENTARIAS

Para comprender con mayor profundidad cómo se distribuye la deuda morosa dentro del ecosistema empresarial chileno, se presentan a continuación dos visualizaciones (figuras 15 y 16) complementarias que cruzan el segmento de empresa (micro, pequeña, mediana y grande) con los rangos de deuda morosa total.

Ambos gráficos utilizan los mismos ejes analíticos, pero responden a preguntas diferentes y aportan una lectura bidimensional del fenómeno. El primer gráfico muestra, para cada tramo de deuda (filas), qué proporción corresponde a cada tipo de empresa (columnas). Esta visualización permite identificar qué tipo de empresas predominan en cada nivel de deuda morosa, es decir, quiénes componen cada tramo del total moroso registrado. El segundo gráfico, por el contrario, muestra, para cada tipo de empresa (filas), cómo se distribuye su deuda entre los distintos tramos (columnas). Aquí se observa la distribución interna de los niveles de deuda dentro de cada segmento empresarial, lo que permite ver qué tan concentrada está la deuda en tramos bajos o altos para micro, pequeñas, medianas o grandes empresas.

En conjunto, ambas matrices permiten identificar patrones estructurales clave: mientras las micro y pequeñas empresas son mayoría en los tramos bajos de deuda, los montos más altos se concentran proporcionalmente más en empresas medianas y grandes. Esta doble mirada entrega una visión más precisa del riesgo financiero segmentado, útil tanto para la formulación de políticas públicas como para el diseño de herramientas de monitoreo y gestión de crédito.

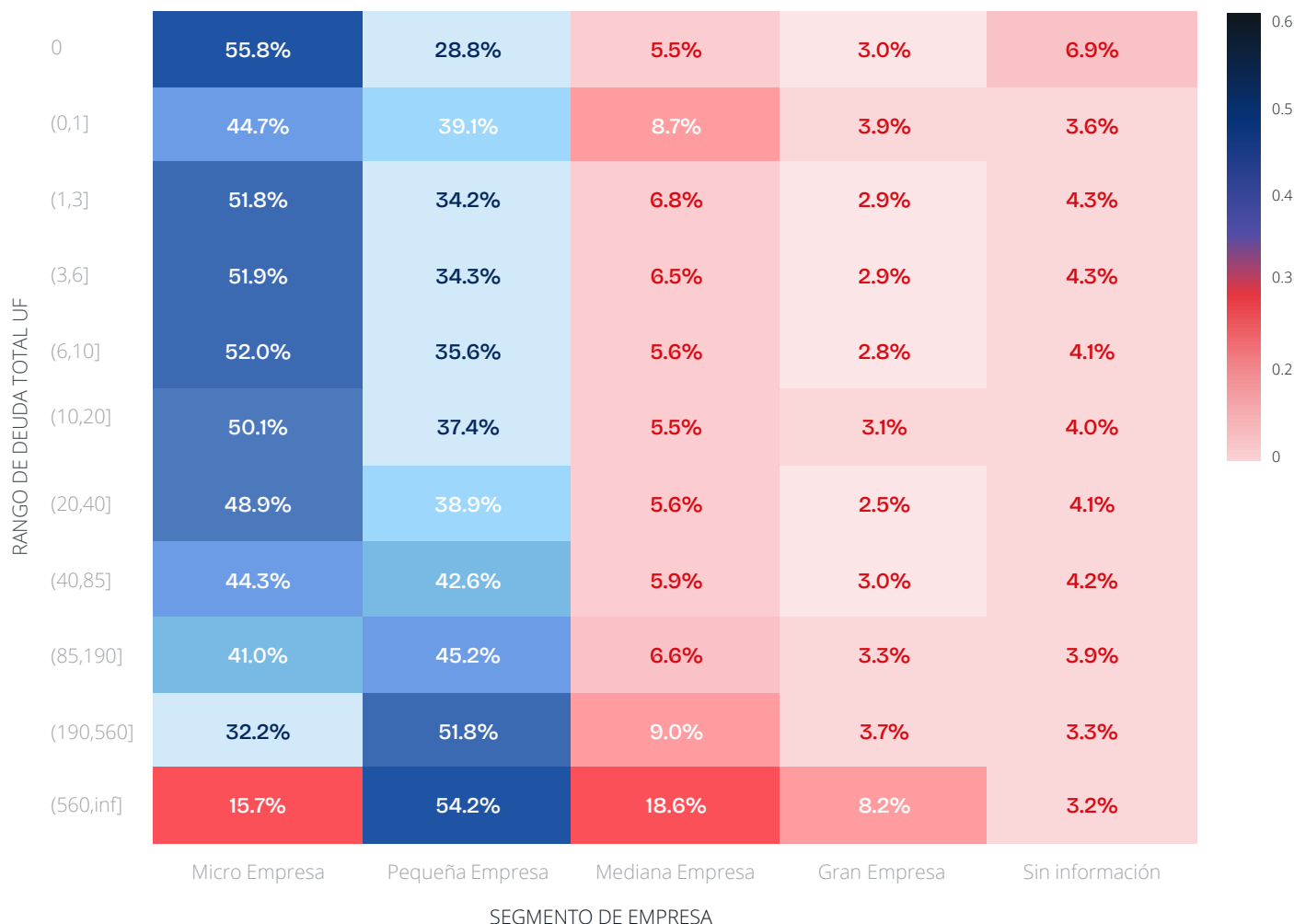


Figura 15 Distribución porcentual de rango de deuda morosa (2024) por segmentos – Datos Equifax

La Figura 15 muestra que los tramos bajos de deuda morosa están compuestos mayoritariamente por microempresas, lo que refleja una alta frecuencia de deuda morosa reportada en montos pequeños en este segmento. Sin embargo, a medida que se incrementa el monto de deuda, las pequeñas y medianas empresas ganan protagonismo, especialmente en los rangos más altos, donde incluso las grandes empresas, aunque menos numerosas, comienzan a tener una presencia más significativa. Este patrón revela una transición en la composición del riesgo financiero: las microempresas concentran los casos más comunes de deuda, mientras que las empresas de mayor tamaño participan proporcionalmente más en los tramos con mayor carga financiera, lo que sugiere una distribución desigual no solo en la frecuencia sino también en la magnitud del problema.

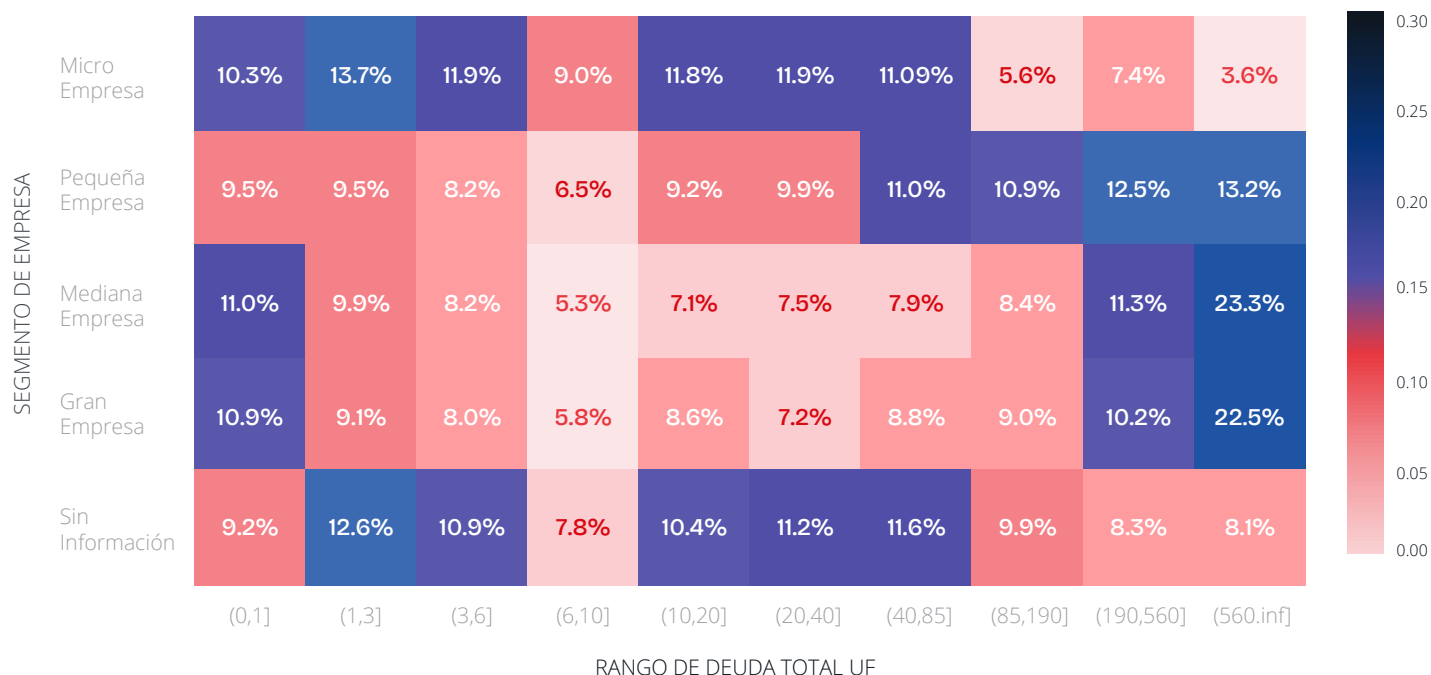


Figura 16 Distribución porcentual de segmentos por rango de deuda morosa(2024) – Datos Equifax

La Figura 16 revela cómo se distribuye la deuda morosa dentro de cada segmento empresarial, mostrando qué proporción de empresas se concentra en cada tramo de deuda. En el caso de las microempresas, la deuda se concentra en tramos bajos: más del 50% de ellas presenta deudas inferiores a 20 UF. Por el contrario, en empresas medianas y grandes se observa una acumulación hacia los tramos altos: un 23,3% y un 22,5% de sus casos de morosidad, respectivamente, se concentran en deudas superiores a 560 UF. Esta diferencia confirma que el volumen de deuda morosa crece significativamente con el tamaño de la empresa, incluso si la frecuencia de morosidad es menor. En definitiva, el gráfico sugiere que el riesgo financiero de las microempresas es más frecuente, pero de menor monto, mientras que en empresas de mayor tamaño, aunque menos numerosas, la deuda morosa tiende a ser más alta y potencialmente más crítica.

3.4 PLAZOS DE PAGO SEGÚN SEGMENTO EMPRESARIAL

El gráfico 17 presenta la distribución porcentual de empresas según su tamaño y la cantidad de documentos vigentes —como facturas u obligaciones comerciales— agrupados por rangos de días de atraso. Esta visualización permite identificar patrones de comportamiento de pago en distintos segmentos empresariales, con foco en los tiempos de cumplimiento de compromisos financieros. En particular, busca visibilizar cómo los plazos de pago prolongados por parte de empresas grandes pueden impactar la liquidez de las empresas más pequeñas, en especial las PyMEs acreedoras.

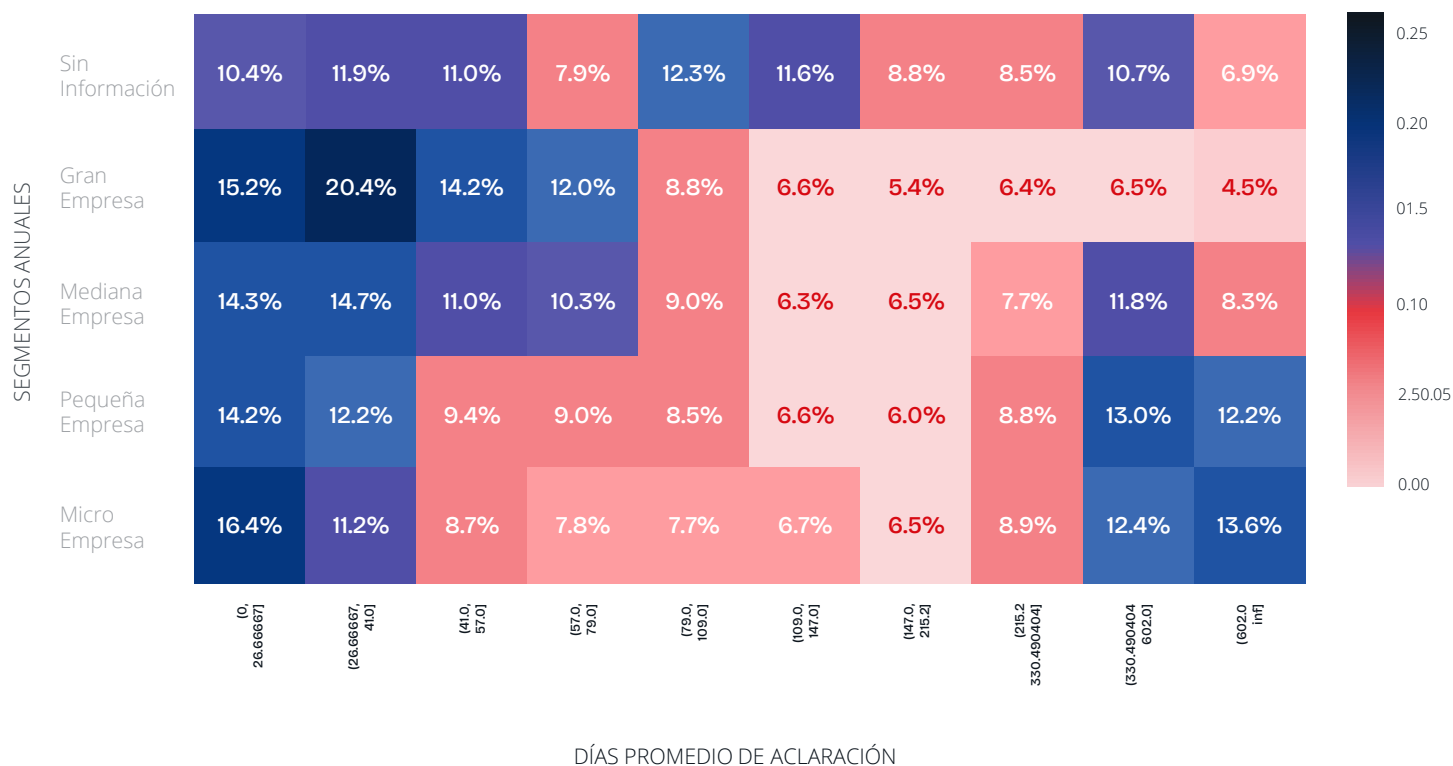


Figura 17 Distribución porcentual de segmentos por promedio de días de aclaración de documentos reportados(2024) – Datos Equifax

Al observar únicamente los segmentos clasificados —micro, pequeña, mediana y gran empresa— se aprecia que cada uno presenta patrones distintos en la distribución de los días de vigencia previos a la aclaración. Las grandes empresas muestran una mayor proporción de aclaraciones en plazos más acotados: un 70,6% resuelve sus deudas en menos de 109 días. Este comportamiento contrasta con el de las micro, pequeñas y medianas empresas, donde la resolución se distribuye de manera más equilibrada entre plazos cortos y prolongados. En estos segmentos, cerca de la mitad de las deudas se aclara después de los 109 días, lo que indica mayores tiempos promedio de resolución.

Las diferencias observadas en los tiempos de aclaración según tamaño de empresa indican heterogeneidad en los procesos de resolución de deudas, lo que subraya la relevancia de monitorear los plazos de pago y aclaración como un elemento central en el análisis del comportamiento financiero empresarial.

En este sentido, el gráfico muestra la distribución interna de cada segmento —y no el volumen total de documentos—, lo que permite comparar cómo se reparte el tiempo de vigencia previo

la aclaración dentro de cada tamaño de empresa. Aunque estos datos no permiten identificar las causas específicas, sí evidencian diferencias estructurales en los tiempos de gestión, destacando la importancia de avanzar hacia ciclos de pago más consistentes y predecibles, en particular en cadenas productivas donde las PyMEs cumplen un rol crucial como proveedoras.

3.5. MONTO TOTAL MOROSO POR SEGMENTO EMPRESARIAL

El Índice De Endeudamiento Moroso que busca analizar la sanidad financiera de las empresas de Chile, da cuenta del monto total moroso por segmento empresarial.

La figura 18 presenta la distribución porcentual de empresas según su tamaño y los montos morosos vigentes adeudados a grandes empresas reportados expresados en UF. Esta visualización permite identificar cómo se distribuyen las deudas morosas en distintos tramos de valor, revelando qué tipo de empresas concentran los montos más altos o bajos dentro del universo analizado. Es una herramienta clave para comprender no solo la frecuencia de la morosidad, sino también su magnitud económica según el segmento empresarial.

El análisis evidencia una alta concentración de los montos morosos más elevados en las empresas medianas y grandes. Particularmente, las grandes empresas concentran el 27,9% de los documentos en el tramo de deuda más alto (más de 282 UF), seguidas por las medianas empresas con un 23,5% en ese mismo rango. Esto indica que, aunque pueden ser menos frecuentes en número de documentos que las micro y pequeñas empresas, su peso económico en términos de deuda morosa es significativamente mayor.

En contraste, las microempresas se concentran fuertemente en los tramos bajos de deuda. El 13,5% de sus documentos morosos se encuentran en el tramo más bajo (menos de 0,98 UF) y su participación disminuye progresivamente en los tramos superiores. Solo el 4,1% de las microempresas tiene deudas en el tramo más alto, lo que sugiere que, si bien pueden enfrentar morosidad de forma frecuente, el impacto económico agregado de esa morosidad es mucho menor en comparación con las empresas de mayor tamaño.

Las pequeñas empresas, por su parte, presentan una distribución más homogénea, con un leve aumento en su participación en los tramos medios. Sin embargo, solo el 11,6% de sus documentos están en el rango más alto, muy por debajo de las grandes empresas. Esto indica que, aunque las pequeñas empresas participan activamente en la economía, su exposición a deudas de alto valor sigue siendo moderada.

3.6. DEUDA MOROSA A GRANDES EMPRESAS POR RUBRO

La figura 19 muestra la distribución porcentual de los montos vigentes de deuda morosa hacia grandes empresas, desglosada por rubros económicos y considerando únicamente aquellas empresas que presentan algún nivel de deuda activa. Al excluir los casos con deuda igual a cero, el análisis se concentra en los sectores que mantienen compromisos financieros reales con grandes empresas, lo que permite identificar patrones más precisos sobre morosidad efectiva, su magnitud y posibles focos de presión en la cadena de pagos.

En contraste, rubros como actividades artísticas, recreativas, enseñanza, y algunos servicios muestran una distribución más atomizada, con un alto porcentaje de su deuda concentrada en tramos bajos o medios. Esto puede interpretarse como una menor participación en transacciones de alto valor, o bien como evidencia de mejores prácticas de gestión de pagos que evitan acumulaciones significativas de deuda. La baja exposición en los tramos altos sugiere menor riesgo financiero en estos sectores.

También es relevante destacar que sectores estratégicos como salud, energía, minería, agricultura e industria manufacturera presentan distribuciones más balanceadas, con presencia significativa en los tramos medios y altos. Esto refleja tanto el volumen como la complejidad de sus relaciones comerciales con grandes empresas, y los posiciona como actores clave para el monitoreo de riesgo financiero dentro de las cadenas de suministro.

En conjunto, el análisis revela que no todos los sectores exhiben el mismo comportamiento frente a la deuda activa con grandes empresas. Al excluir las empresas sin deuda, se obtiene una radiografía más precisa de los sectores que realmente contribuyen a la presión financiera dentro del sistema. Esta información es valiosa para diseñar políticas públicas de pago oportuno, monitoreo sectorial y gestión del riesgo comercial, especialmente en contextos económicos donde la liquidez y la estabilidad de las relaciones proveedor-cliente son críticas.

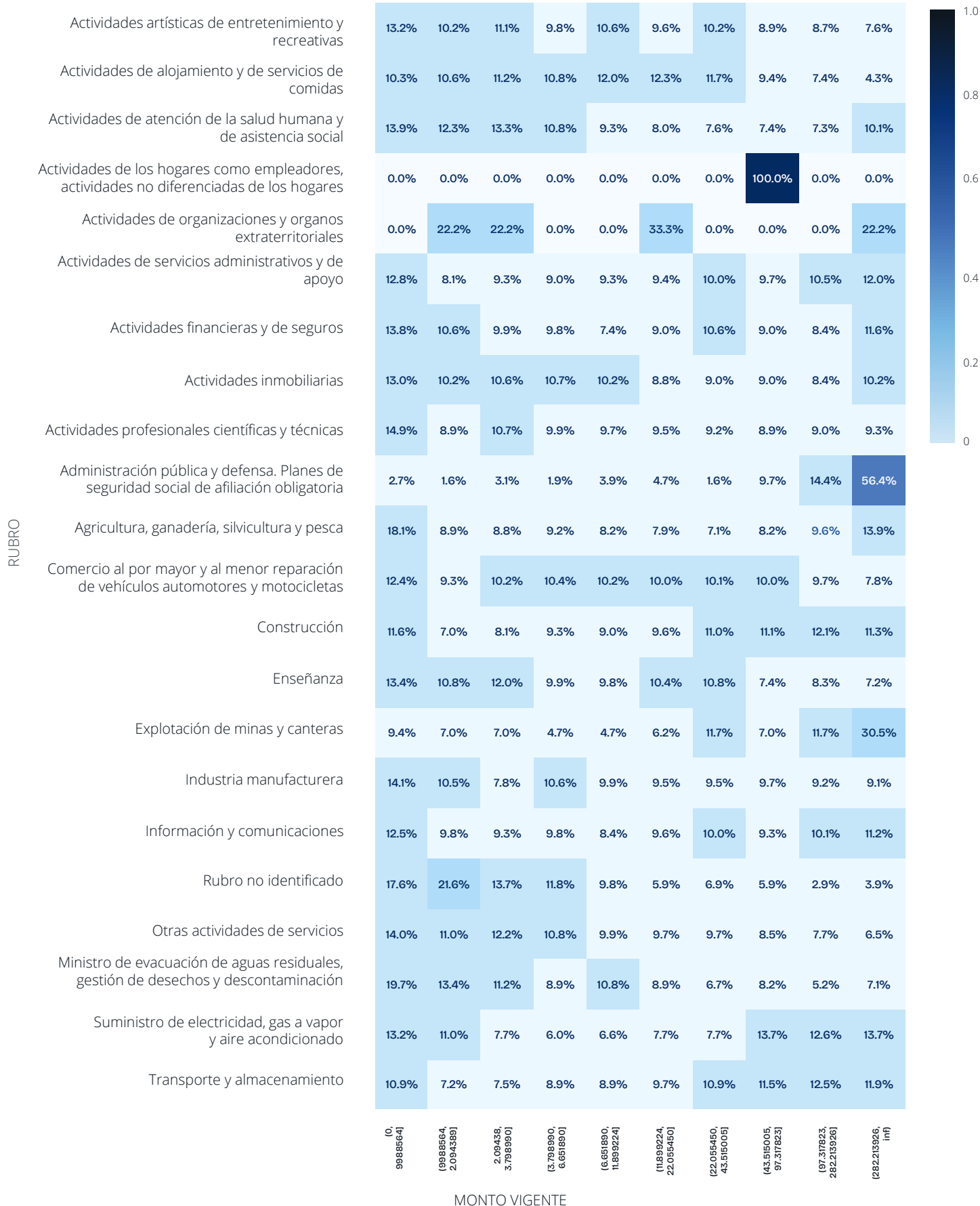


Figura 19 Distribución porcentual de montos adeudados morosos vigentes a grandes empresas por rubro(2024) – Datos Equifax

3.7. DEUDA A PYMES: TIEMPOS DE ACLARACIÓN

La Figura 20 muestra la distribución de empresas según su tamaño y los tiempos promedio que tardan en aclarar documentos emitidos por PyMEs en 2024. Esta aclaración puede significar pago, rechazo o resolución del documento, por lo que el tiempo transcurrido desde el vencimiento hasta su aclaración representa un indicador crítico de salud financiera y eficiencia administrativa en las relaciones comerciales.

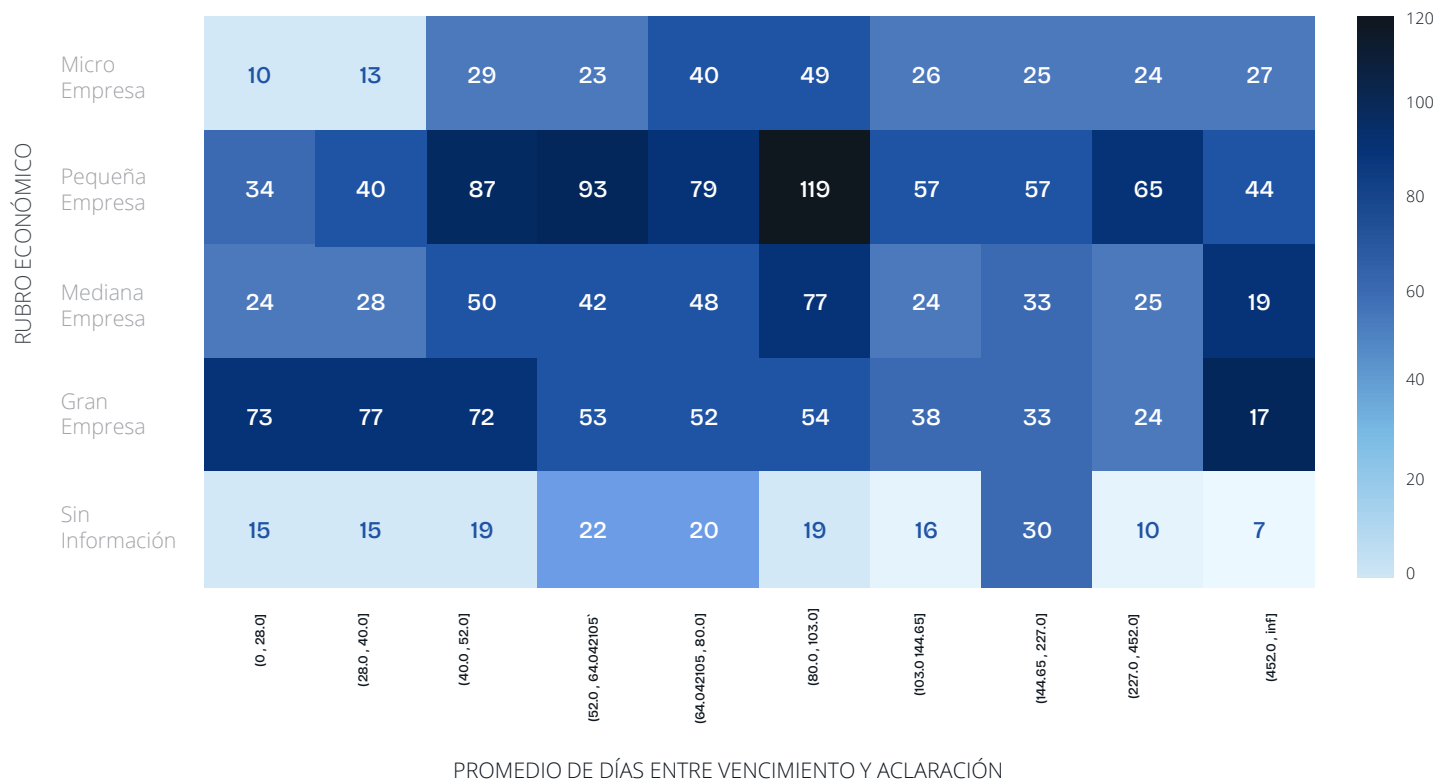


Figura 20 Distribución de documentos aclarados hacia PyMe por segmento(2024) – Datos Equifax

Uno de los hallazgos más relevantes es que el segmento de pequeñas empresas es el que registra el mayor volumen de documentos por aclarar, con una moda ubicada en el intervalo de 80 a 103 días y un promedio de 158 días. Esto indica que, aunque no es el segmento más lento en términos absolutos, sí concentra el mayor número de relaciones comerciales activas con PyMEs, siendo un nodo clave dentro de la red de pagos. La acumulación en ese rango, que supera ampliamente los 30 días recomendados en buenas prácticas de pago, representa un riesgo estructural para la liquidez de los proveedores más pequeños.

Por otro lado, si bien las grandes empresas no son las que concentran el mayor número de documentos, sí destaca el hecho de que 8,4% de ellas mantiene facturas sin aclarar por más de 227 días, y un subconjunto incluso por más de 450 días. Esta situación es crítica, ya que las grandes empresas suelen tener mayor poder de negociación y concentración de compras, por

lo que estos plazos prolongados generan una presión financiera desproporcionada sobre las PyMEs proveedoras.

El patrón también muestra que, en general, las empresas medianas tienden a aclarar documentos en plazos más cercanos a los 50-100 días, mientras que las microempresas, con un promedio de 192 días, tienen comportamientos más dispersos, con menor cantidad de documentos, pero tiempos igualmente extendidos. El grupo “Sin información” tiene una participación marginal, pero incluso en este segmento se observan demoras significativas.

En conjunto, estos datos sugieren la necesidad urgente de mejorar los tiempos de respuesta en la gestión de documentos comerciales, especialmente por parte de las grandes empresas. El retraso prolongado en la aclaración de documentos no solo debilita la liquidez de las PyMEs, sino que también afecta la sostenibilidad de las cadenas de valor, limitando la capacidad de los proveedores para crecer, invertir o incluso sobrevivir.

3.8. DEUDA A GRANDES EMPRESAS: TIEMPOS DE ACLARACIÓN

La Figura 21 muestra la distribución de documentos en mora aclarados por empresas de distinto tamaño cuando los acreedores corresponden a grandes empresas. A diferencia del análisis previo centrado en acreedores PyME, aquí los valores representan el número absoluto de documentos aclarados en cada intervalo de días, lo que permite estimar el tiempo promedio de aclaración ponderado por el volumen de operaciones en cada segmento.

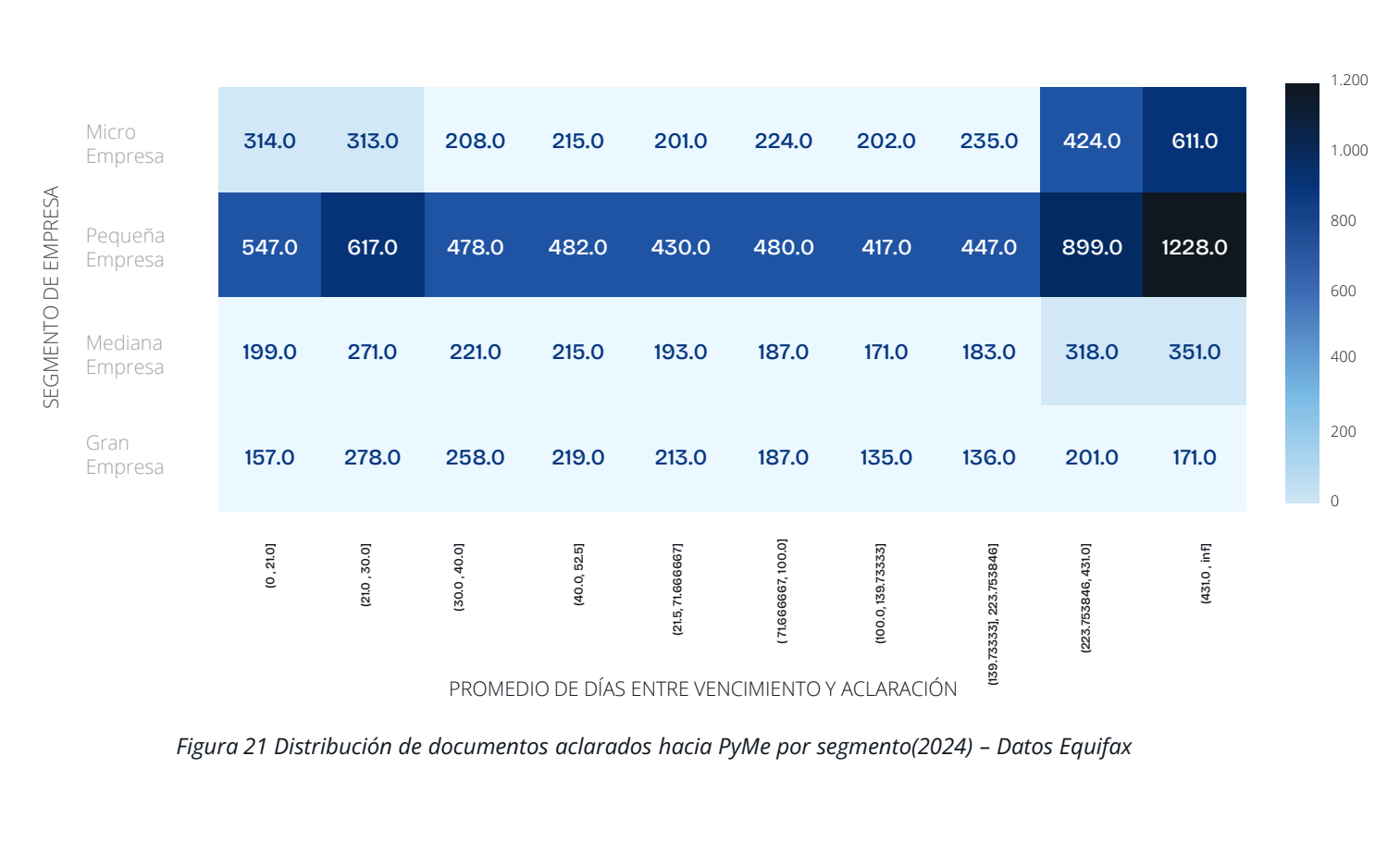
Los resultados indican que las microempresas (correspondientes al 20,9% de los documentos) presentan el plazo de aclaración promedio más elevado, con alrededor de 269 días. Este valor refleja una combinación de documentos distribuidos en los tramos intermedios, pero con una proporción importante que se concentra en los intervalos de mayor duración, lo que empuja el promedio muy por encima de lo esperable para una cadena de pagos saludable. En la práctica, esto sugiere que las microempresas tienen dificultades significativas para responder oportunamente cuando su contraparte es una gran empresa.

Muy cerca se ubica el segmento de pequeñas empresas (correspondiente al 42,75%), con un tiempo promedio de aclaración en torno a 268 días. La similitud con las microempresas sugiere que, aun cuando puedan manejar volúmenes mayores y tengan estructuras algo más formales, las restricciones de liquidez y las limitaciones administrativas siguen siendo determinantes cuando enfrentan obligaciones con grandes empresas. La presencia de documentos en tramos de mora muy extensos contribuye de manera importante a ese nivel de retraso.

Las medianas empresas (16,38%) muestran un comportamiento algo más contenido, con un promedio cercano a 223 días, pero todavía claramente por encima de los umbrales recomendados en buenas prácticas de pago. Su distribución tiende a concentrarse más en los intervalos intermedios, con menor peso relativo en los extremos, lo que sugiere procesos de gestión de pagos más robustos, aunque aún insuficientes para garantizar flujos de caja fluidos hacia sus acreedores corporativos.

Las grandes empresas (13,87%) registran el menor tiempo promedio de aclaración del conjunto, con aproximadamente 159 días. Si bien este valor sigue siendo alto en términos absolutos, refleja una mayor capacidad de gestión y de provisión de liquidez frente a sus acreedores de gran tamaño. No obstante, la existencia de operaciones que se extienden a los tramos de mora más prolongados indica que incluso en este segmento persisten prácticas de pago que pueden generar tensiones significativas en determinadas relaciones comerciales. Finalmente, el grupo “Sin información” presenta un promedio de alrededor de 150 días, en un rango similar al de las grandes empresas. Aunque su peso relativo dentro del total es menor, su comportamiento confirma que los plazos de aclaración prolongados son una característica transversal del sistema, independientemente de la clasificación formal del deudor.

En conjunto, estos resultados evidencian que, cuando los acreedores son grandes empresas, los tiempos de aclaración se sitúan de forma sistemática muy por encima de los estándares que permitirían una gestión de liquidez eficiente. Los plazos superiores a 200 días que exhiben micro, pequeñas y medianas empresas constituyen una señal de alerta sobre la fragilidad financiera y operativa de estos segmentos en sus relaciones con el sector corporativo.



3.9. DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LA MOROSIDAD

La Figura 22 presenta la distribución de empresas morosas a nivel nacional, desglosada por región. La Región Metropolitana de Santiago concentra el 50% del total de empresas morosas del país, lo que confirma su rol como epicentro financiero y económico, dado el volumen de actividad empresarial que allí se concentra. Esta sobrerrepresentación es consistente con la densidad empresarial de la capital, pero también alerta sobre una posible concentración del riesgo financiero en esta zona.

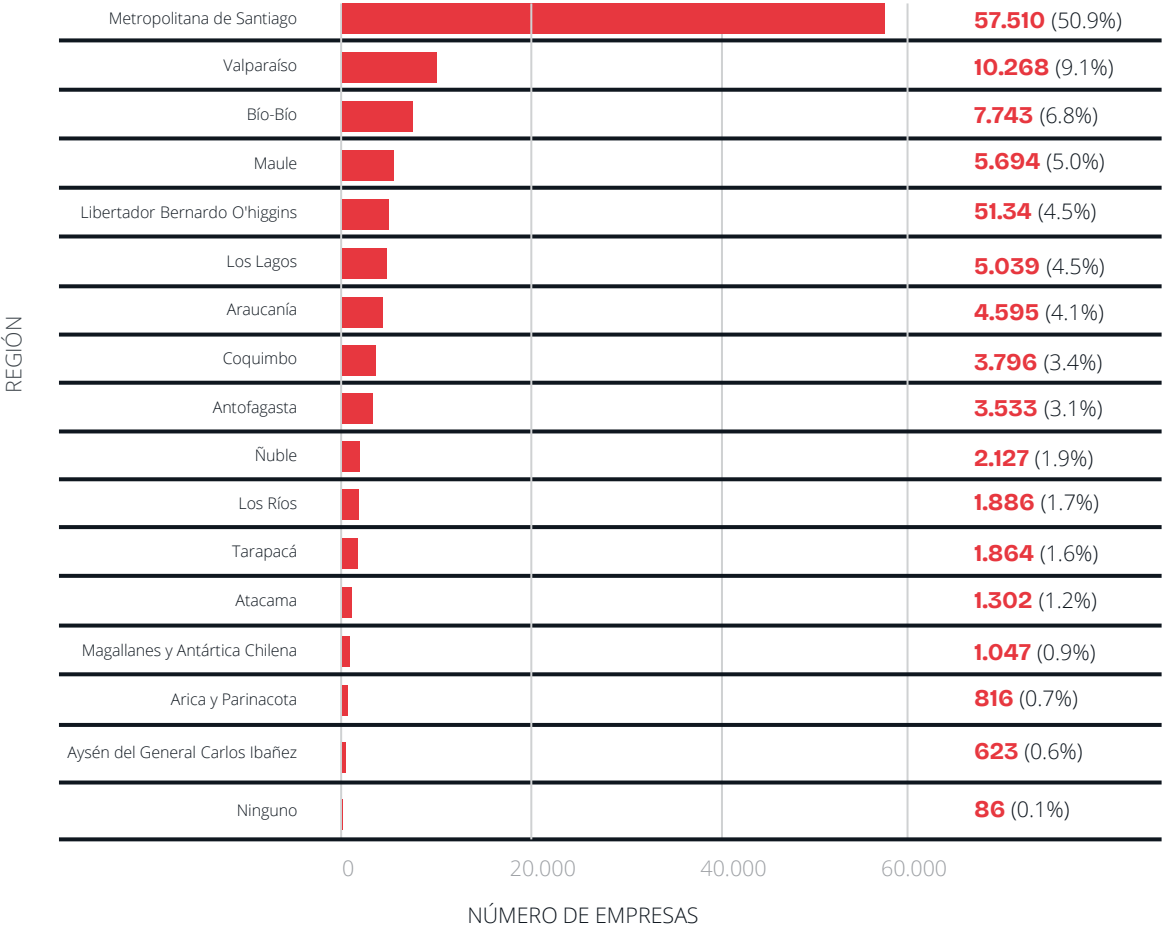


Figura 22 Distribución deuda morosa reportada por región(2024) – Datos Equifax

Sin embargo, la morosidad no se limita al ámbito metropolitano. Regiones como Valparaíso (9,1%), Biobío (6,8%) y Maule (5%) también exhiben una proporción relevante de empresas con deudas impagas, lo que demuestra que el fenómeno de la morosidad empresarial está extendido territorialmente y afecta a diversos polos productivos del país. Este patrón evidencia que los problemas de liquidez, gestión financiera o acceso a financiamiento son transversales y no exclusivos de las grandes urbes.

El resto de las regiones mantiene una participación menor, aunque no despreciable. Destaca la presencia de morosidad en regiones como Los Lagos, La Araucanía y Libertador Bernardo O'Higgins, con porcentajes en torno al 4%.

En conjunto, estos datos permiten concluir que la morosidad empresarial es un fenómeno nacional y multisectorial, con implicancias importantes para las políticas de apoyo financiero, reactivación económica y fortalecimiento de capacidades de gestión en empresas de todos los tamaños. Además, este tipo de análisis regional permite focalizar intervenciones específicas y diseñar estrategias más eficaces para abordar los factores que alimentan la morosidad empresarial en cada territorio.

3.10. MOROSIDAD POR RUBRO ECONÓMICO EN EL SECTOR PRIVADO

La Figura 23 muestra la tasa de morosidad empresarial según rubro económico en el sector privado, es decir, el porcentaje de empresas dentro de cada sector que presenta deudas morosas. Esta visión desagregada permite identificar sectores con patrones persistentes de incumplimiento financiero, lo que puede deberse a dinámicas propias del rubro, a condiciones estructurales o a ineficiencias en la gestión de pagos.

Los rubros que lideran la morosidad son Transporte y Almacenamiento (24,7%), Actividades de Alojamiento y de Servicio de Comidas (22,7%), Explotación de Minas y Canteras (21,7%), y Actividades de Servicios Administrativos y de Apoyo (21,4%) todos con tasas superiores al 20%. Estos rubros suelen operar con márgenes estrechos, alta dependencia de insumos y volatilidad de ingresos, lo que puede explicar parcialmente su dificultad para cumplir con obligaciones financieras en tiempo. La morosidad en estos sectores puede afectar en cascada a múltiples proveedores y actores de la cadena de valor, especialmente a las PyMEs que dependen de pagos oportunos para su operación.

En contraste, sectores como Finanzas y Seguros (9,5%), Actividades del Hogar (9,1%) y Salud (8%) presentan tasas de morosidad marginales o nulas. Esto puede deberse tanto a una mayor madurez institucional como a regulaciones específicas que promueven el cumplimiento financiero estricto.

En conjunto, el análisis revela que la morosidad empresarial varía significativamente según el rubro, y que su distribución no es aleatoria. Existen sectores con desafíos estructurales y operativos que dificultan el cumplimiento oportuno, y cuya morosidad sostenida puede generar riesgos sistémicos, tanto en términos económicos como sociales. Este diagnóstico es clave para diseñar políticas focalizadas de incentivo al cumplimiento, mecanismos de cobranza sectorial diferenciada y alertas tempranas en sectores críticos.

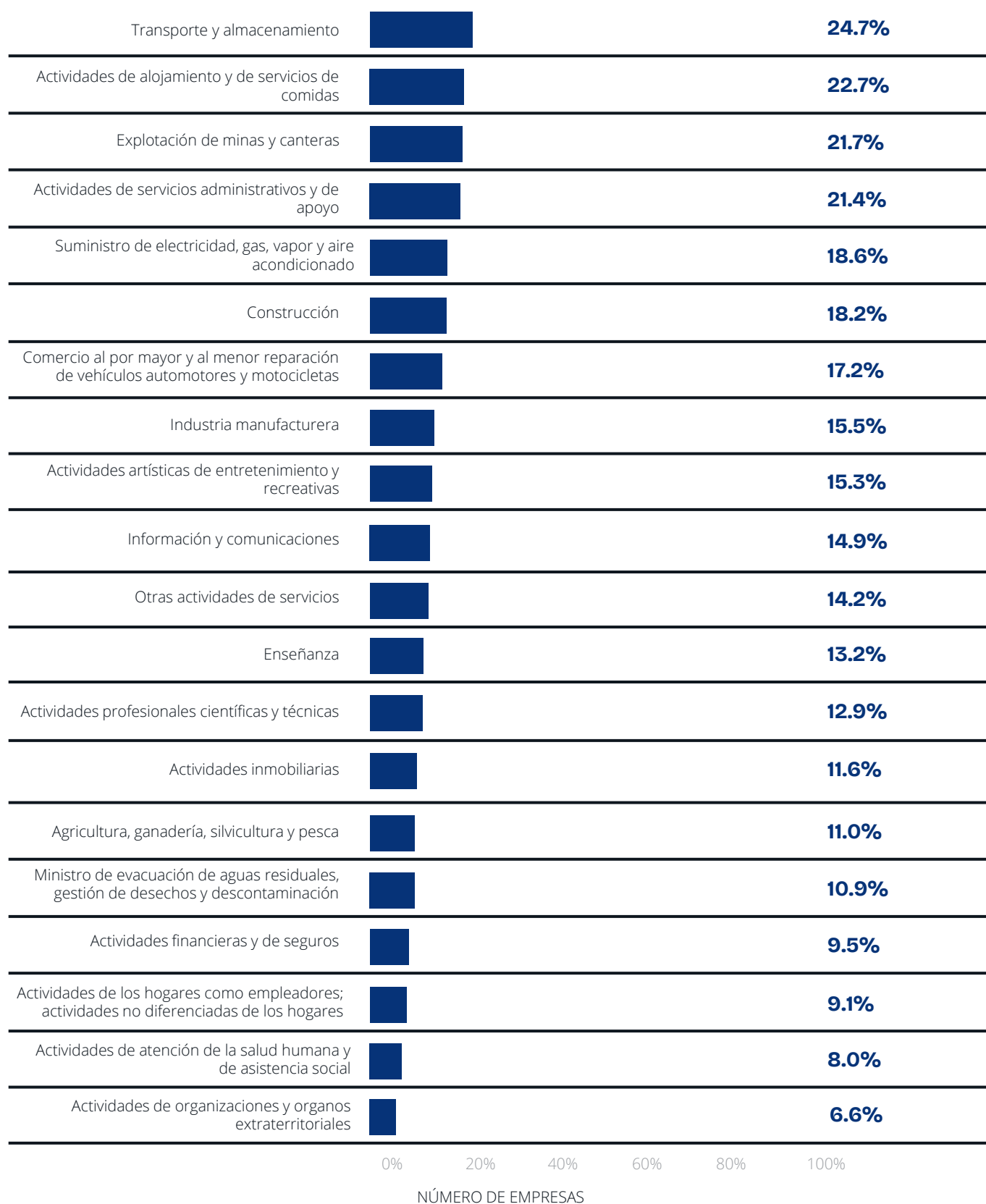


Figura 23 Tasa de morosidad reportada por rubro en el sector privado (2024) – Datos Equifax

3.11. MOROSIDAD POR SEGMENTO DE EMPRESA

Figura 24 presenta la tasa de morosidad activa empresarial según el tamaño de las empresas, revelando un patrón que desafía las suposiciones tradicionales. Las microempresas, usualmente consideradas más vulnerables financieramente, exhiben la menor tasa de morosidad, con un 17,2%, muy por debajo de lo registrado en los segmentos superiores.

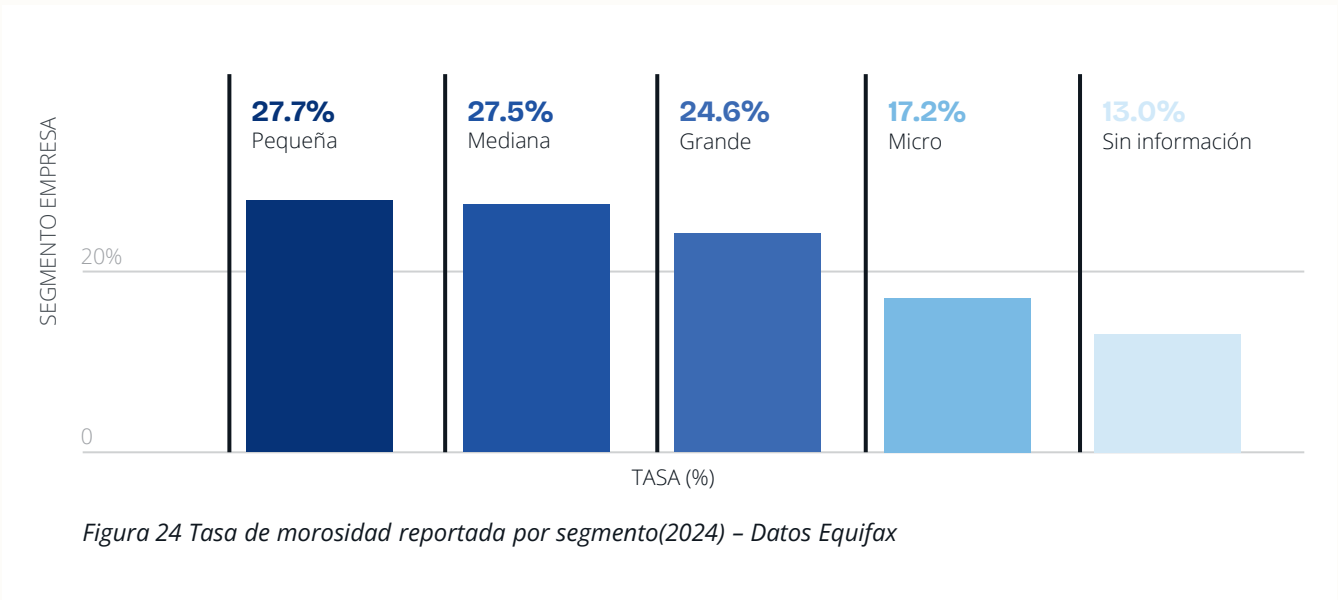


Figura 24 Tasa de morosidad reportada por segmento(2024) – Datos Equifax

En contraste, las pequeñas (27,7%) y medianas empresas (27,5%) concentran las tasas más altas de morosidad, superando incluso a las grandes empresas (24,6%). Este comportamiento puede explicarse por una mayor exposición al crédito combinado con una menor capacidad de cumplimiento, lo que las sitúa en una zona crítica: acceden a compromisos financieros más amplios que las micro, pero sin los recursos, liquidez o respaldo institucional de las grandes.

La tasa de morosidad en las grandes empresas, si bien no es la más alta, sigue siendo significativa. Esto sugiere que el tamaño no garantiza cumplimiento, especialmente en contextos donde existen cuellos de botella operativos o retrasos en la gestión de pagos a terceros.

Finalmente, el segmento “sin información” registra una morosidad del 13%, pero debido a su baja representatividad en el universo total, su impacto agregado es menor. No obstante, este grupo puede incluir empresas informales o mal clasificadas, lo que abre oportunidades para mejorar la calidad del registro y la trazabilidad empresarial.

En suma, este análisis muestra que las PyMEs, en particular las pequeñas y medianas, son el segmento con mayor riesgo de morosidad relativa, lo cual debe ser considerado en el diseño de políticas de financiamiento, garantías, y en la gestión de relaciones comerciales. Identificar estos puntos críticos es clave para mitigar riesgos sistémicos y fomentar un ecosistema financiero más equilibrado y sostenible.

3.12. TASA DE MOROSIDAD SEGÚN RANGO DE DEUDA REPORTADA

La figura 25 muestra la distribución de empresas morosas agrupadas según el monto total de deuda morosa reportada, expresada en UF. De forma contraintuitiva, los tramos de deuda morosa más bajos —particularmente entre 1 y 3 UF— presentan las tasas más altas de empresas en situación de morosidad, alcanzando un 11,7%, lo que supera a todos los demás rangos. Este hallazgo pone en cuestión la noción tradicional de que los montos menores implican riesgos financieros más bajos.

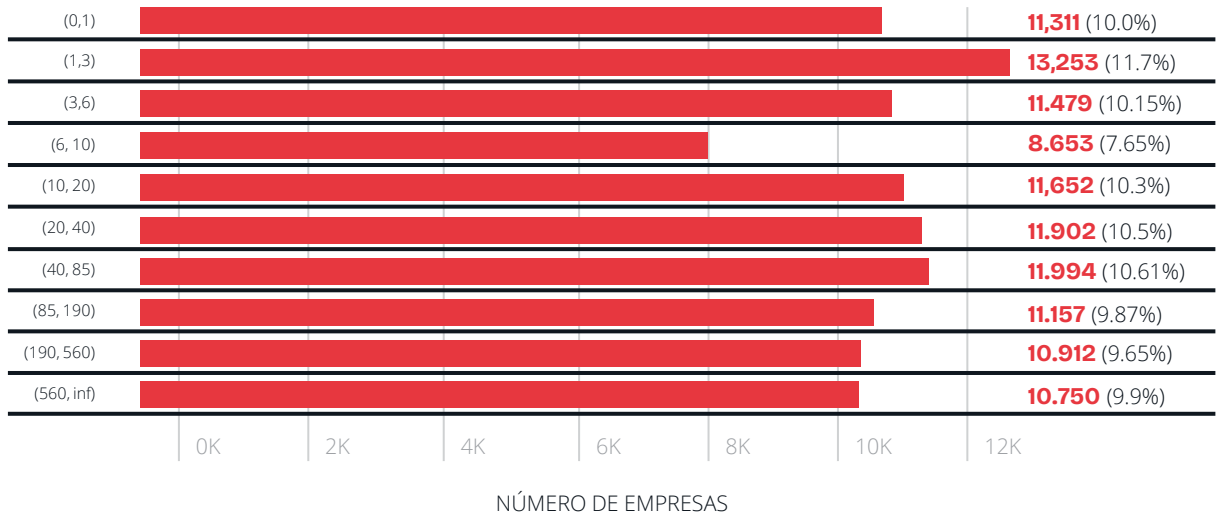


Figura 25 Morosidad reportada (2024) – Datos Equifax

El análisis sugiere que la morosidad no está necesariamente asociada al volumen de deuda morosa acumulada, sino que podría estar influida por factores como la informalidad, menor presión de cobro, escasa trazabilidad o despriorización de obligaciones menores. Es posible que estos montos bajos se mantengan en mora por largos períodos justamente por percibirse como irrelevantes o no prioritarios, tanto por los deudores como por los acreedores.

A medida que aumentan los rangos de deuda morosa, la tasa de empresas morosas tiende a estabilizarse o incluso descender. Por ejemplo, en los tramos más altos —superiores a 190 UF— las tasas se sitúan entre 9,7% y 9,9%, lo que sugiere que en escenarios donde la deuda es más cuantiosa, los mecanismos de control, cobranza y cumplimiento tienden a ser más formales y efectivos.

Este comportamiento evidencia que los montos pequeños no deben ser subestimados desde la perspectiva del riesgo, ya que su alta frecuencia y menor control pueden derivar en un volumen agregado de morosidad significativo. Además, la existencia de múltiples empresas con morosidades bajas y persistentes puede generar fricciones operativas, desequilibrios en la cadena de pagos y pérdidas acumuladas relevantes para los acreedores.

En definitiva, el análisis destaca la importancia de incorporar mecanismos específicos de seguimiento y prevención para deudas morosas de bajo monto, evitando que se acumulen en el sistema sin control ni resolución efectiva.

3.13. RELACIÓN ENTRE MONTO DE DEUDA Y DÍAS DE ACLARACIÓN

El Índice de Endeudamiento Moroso, se nutre en parte por datos proporcionados por Equifax, que contienen la base de aclaraciones exclusiva Dicom. Lo anterior, permite una visualización amplia sobre cómo se aclaran las morosidades en nuestro país. Así se desprende la Figura 26, que presenta la distribución de empresas según el monto de deuda morosa reportada (eje vertical) y el número promedio de días que tardan en aclararse dichas deudas (eje horizontal), excluyendo aquellos documentos que fueron aclarados el mismo día en que se reportaron. Esto permite enfocarse exclusivamente en los casos donde hubo una demora real en el proceso de resolución, pago o rechazo del documento.

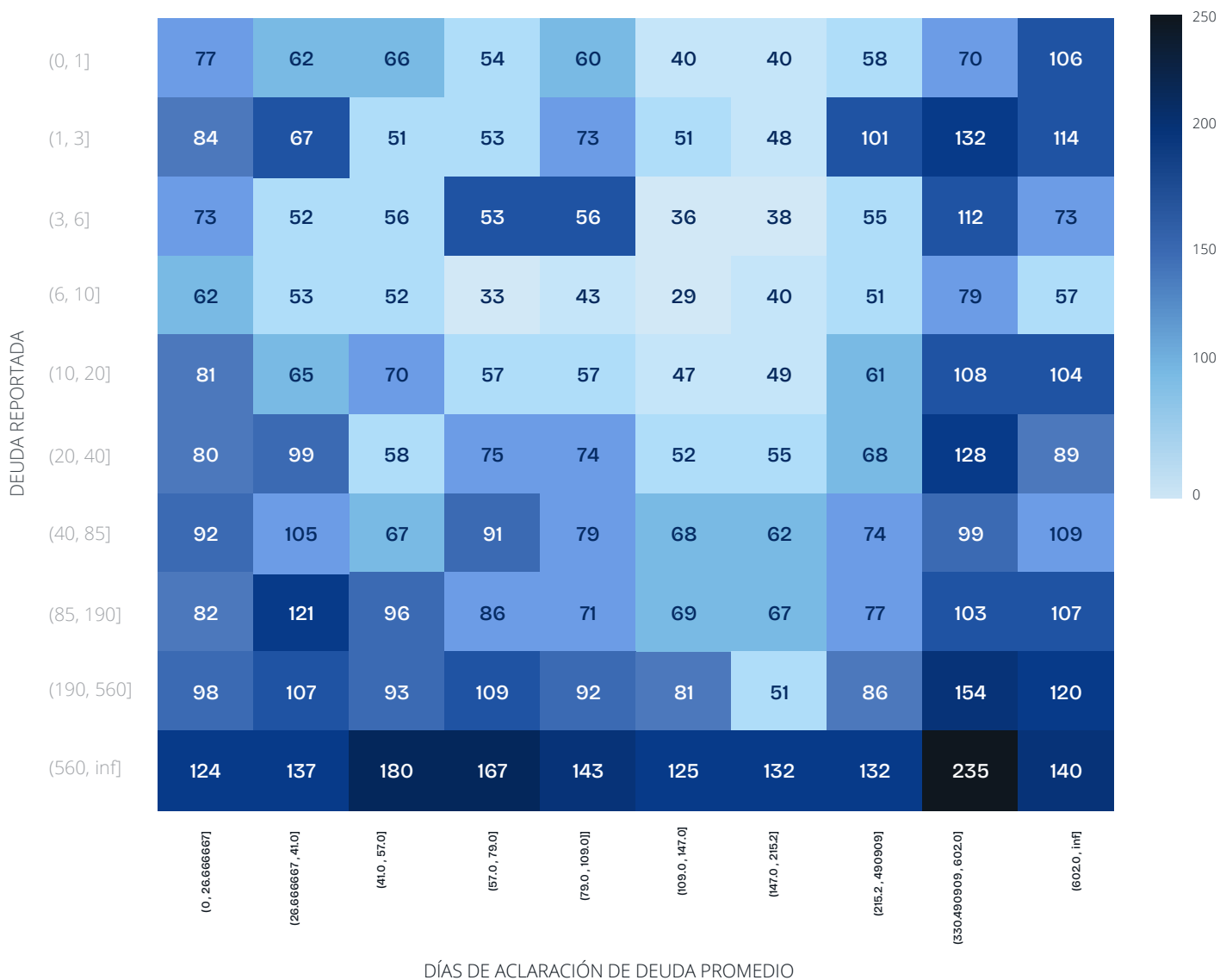


Figura 26 Distribución Número de empresas por monto de deuda reportada y días de aclaración de deudas (2024) – Datos Equifax

Cada celda representa el número de empresas que se ubican simultáneamente en un determinado tramo de deuda y un rango de días promedio para la aclaración. Cuanto más intensa es la tonalidad azul de la celda, mayor es el número de empresas que presenta ese comportamiento.

El gráfico evidencia con claridad que las deudas de mayor monto son también las que más tiempo tardan en ser aclaradas. Las celdas más oscuras, que indican una mayor concentración de empresas, se encuentran en los tramos superiores de deuda —particularmente sobre 560 UF— y en los rangos más altos de días promedio de aclaración, superando los 330 días en muchos casos. Esto implica que estas deudas suelen permanecer en estado de morosidad durante casi un año o más, antes de resolverse, lo que genera un riesgo de tensión prolongada en la cadena de pagos, especialmente para los proveedores involucrados.

Por otro lado, los tramos de deuda más baja (por ejemplo, entre 1 y 20 UF) tienden a tener una distribución más dispersa en cuanto a los días de aclaración. Aunque existen casos de demoras prolongadas también en estos rangos, la mayoría se concentra en ventanas temporales más cortas, lo que sugiere que los montos menores son más ágiles de aclarar, o al menos no se arrastran tanto tiempo en el sistema.

Un punto relevante del análisis es que incluso las deudas grandes eventualmente son aclaradas, aunque tarden mucho tiempo. El hecho de que se concentren numerosos casos en los tramos de más de 330 días indica que hay resolución, pero con plazos que exceden con creces cualquier estándar razonable de pago. Este patrón no solo tensiona las finanzas de los acreedores —muchas veces PyMEs— sino que también distorsiona la relación comercial y operativa entre empresas.

El patrón también sugiere que existe una relación directa entre la magnitud del compromiso financiero y la lentitud del sistema en resolverlo, ya sea por procesos administrativos más complejos, múltiples validaciones, disputas de facturación o simples cuellos de botella en las áreas de pagos.

3.14. EMPRESAS EN QUIEBRA

Cotizaciones Impagas

La Figura 27 muestra la distribución de empresas activas en función de dos dimensiones clave: la tasa de cotizaciones previsionales impagas (eje horizontal) y la presencia o no de un proceso de quiebra (eje vertical). La tasa de cotizaciones impagas se agrupa en tramos que van desde el 0% hasta el 100% del total adeudado por la empresa, mientras que el indicador de quiebra diferencia entre empresas sin quiebra y aquellas en proceso de quiebra.

Cada celda del gráfico representa el número de empresas que se ubican simultáneamente en un determinado rango de cotizaciones impagas y en una condición respecto al proceso de quiebra. La intensidad del color azul indica la cantidad de empresas en ese cruce específico.

El primer hallazgo importante es que la mayoría de las empresas que presentan cotizaciones impagas no están en proceso de quiebra. Adicionalmente tenemos que 4% y 28% de las empresas sin proceso de quiebra y con proceso de quiebra respectivamente, efectivamente presenta cotizaciones impagas. La revisión de la relación entre morosidad y quiebra muestra que, de las 742 empresas activas que iniciaron un proceso de quiebra, 205 registraban cotizaciones impagas, mientras que más de 27910 empresas con morosidad previsional permanecen activas y sin insolvencia formalizada. Esto indica que, si bien la morosidad está presente en una proporción relevante de las empresas que quiebran, su capacidad para anticipar directamente un proceso de quiebra es limitada, dado que la gran mayoría de las firmas morosas no evoluciona hacia dicho estado.

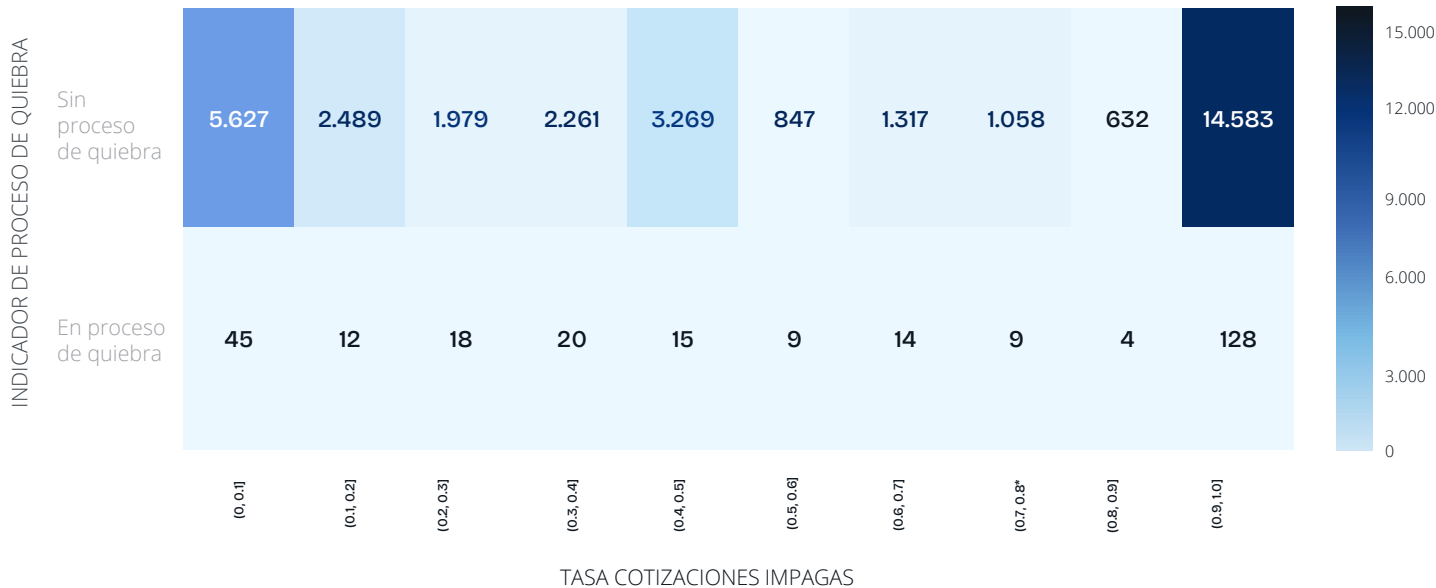


Figura 27 Distribución de empresas en y fuera de proceso de quiebra, por tasa de cotizaciones impagas(2024) – Datos Equifax

Al observar las empresas en proceso de quiebra, se aprecia un patrón claro: los casos se concentran de manera desproporcionada en los tramos más altos de cotizaciones impagas, particularmente en el rango superior al 90%. Aunque el número absoluto de empresas en quiebra es reducido, su presencia relativa aumenta a medida que se incrementa el nivel de incumplimiento previsional.

En contraste, en los tramos bajos de cotizaciones impagas (inferiores al 50%), los casos de empresas en proceso de quiebra son escasos, mientras que predominan ampliamente las empresas sin procedimiento concursal. Esta diferencia sugiere una asociación entre altos niveles de cotizaciones impagas y la ocurrencia de procesos de quiebra, consistente con la idea de que el incumplimiento previsional persistente constituye un indicador relevante de deterioro financiero.

En conjunto, el gráfico muestra que la tasa de cotizaciones impagas discrimina con claridad entre empresas en y fuera de proceso de quiebra, especialmente en los tramos superiores, lo que refuerza su utilidad como variable de monitoreo temprano del riesgo de insolvencia, sin que ello implique que niveles bajos o intermedios de incumplimiento conduzcan necesariamente a un proceso concursal.

Mora Permanente

La Figura 28 presenta la distribución de empresas activas según dos dimensiones clave: la presencia de mora permanente —es decir, empresas que han mantenido deuda morosa por al menos 12 meses consecutivos— y la existencia de un proceso formal de quiebra en curso. En el eje horizontal se distingue si la empresa presenta o no mora permanente, mientras que en el eje vertical se representa si está en proceso de quiebra. Cada celda indica el número de empresas en cada combinación de condiciones.



Del total de empresas activas en proceso de quiebra (742), 573 de ellas —equivalente al 77%— presentan también mora permanente, lo que evidencia una asociación directa y sólida entre el incumplimiento sostenido y el inicio de un proceso de insolvencia formal. Esto sugiere que la mora prolongada es un predictor robusto de deterioro financiero severo, y puede actuar como una señal de alerta temprana antes de que se formalice una quiebra.

En contraste, el grupo de empresas activas sin quiebra pero con mora permanente también es significativo: 65.586 empresas presentan deudas morosas persistentes, pero aún no han ingresado en un proceso concursal. Este hallazgo levanta una alerta importante, ya que implica que existe un amplio universo de empresas en riesgo de insolvencia futura, cuya situación financiera ya muestra señales de deterioro avanzado.

Por otra parte, la mayoría de las empresas que no están en mora permanente ni en quiebra (520.979 casos) constituyen el grueso del tejido empresarial activo y en cumplimiento. En conjunto, los datos muestran que, si bien la mora permanente no implica necesariamente el inicio de un proceso concursal, su prevalencia es considerablemente mayor entre las empresas que sí enfrentan quiebra, lo que refuerza su utilidad como variable descriptiva en el análisis del deterioro financiero empresarial.

Distribución por Monto de Deuda

La figura 29 muestra la distribución de empresas según el monto de deuda morosa reportada (eje horizontal) y la existencia o no de un proceso de quiebra formal (eje vertical). Cada celda representa la cantidad de empresas que presentan simultáneamente una deuda en determinado tramo y que se encuentran —o no— en quiebra. La intensidad del color refleja el volumen de empresas en cada categoría.

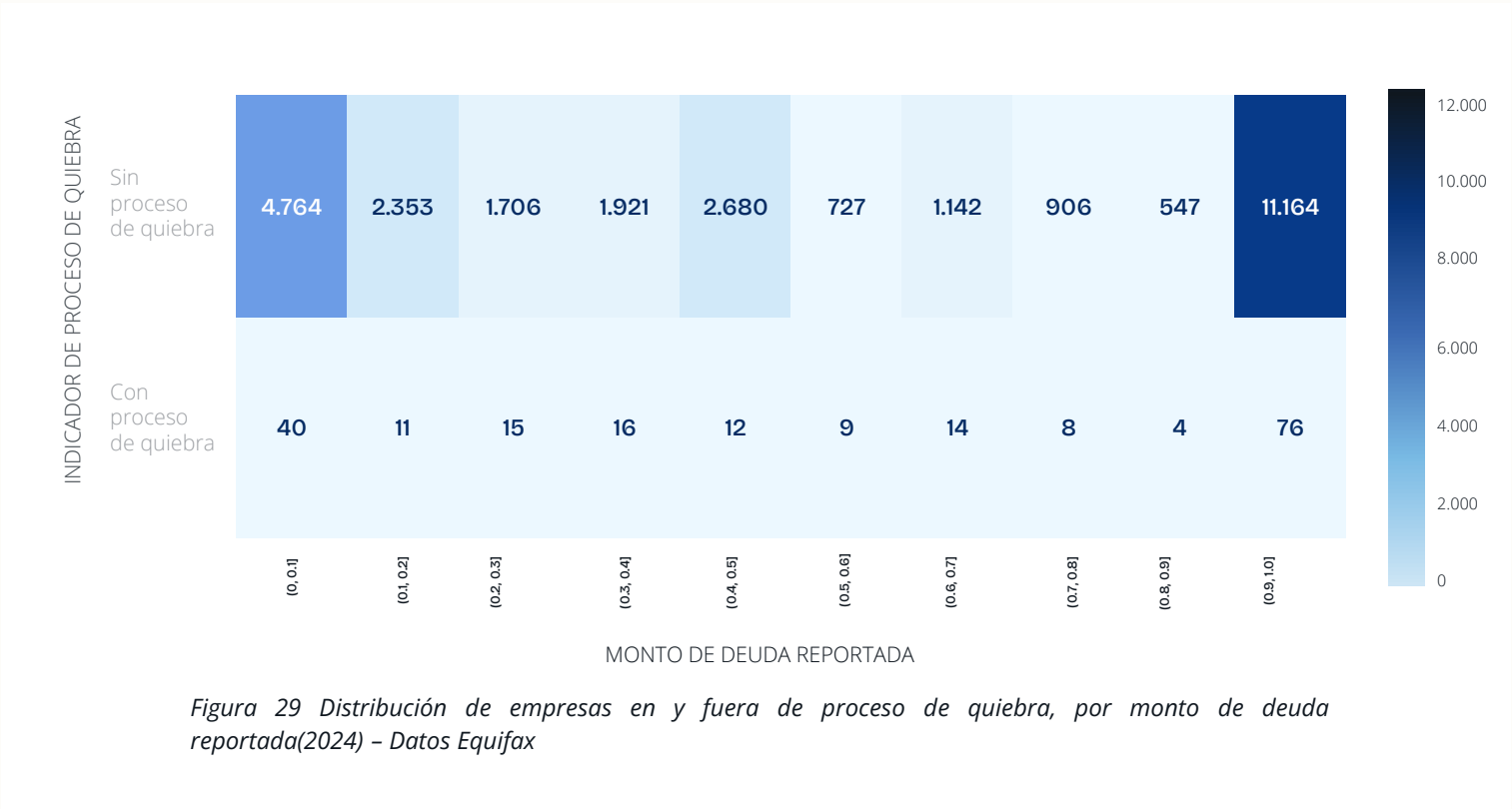


Figura 29 Distribución de empresas en y fuera de proceso de quiebra, por monto de deuda reportada(2024) – Datos Equifax

Uno de los principales hallazgos del gráfico es que las empresas en proceso de quiebra se concentran de manera desproporcionada en el tramo más alto de deuda morosa reportada. En particular, 76 de las 205 empresas en proceso de quiebra se ubican en el tramo de deuda superior al 90% del rango considerado, lo que representa cerca del 37% de los casos de quiebra, a pesar de que este tramo concentra una fracción reducida del total de empresas. Este patrón muestra que los niveles más elevados de deuda morosa se asocian con una mayor presencia de procesos concursales, aunque el gráfico no permite establecer una relación causal directa.

No obstante, el gráfico también evidencia que la quiebra no se limita exclusivamente a los tramos más altos de deuda. Existen empresas en proceso concursal distribuidas a lo largo de casi todos los rangos de deuda morosa, incluyendo aquellos de menor magnitud. Aunque estos casos son menos frecuentes, su presencia indica que el monto de deuda, por sí solo, no explica completamente la ocurrencia de una quiebra, y que otros factores financieros y operativos —como liquidez, estructura de pasivos o capacidad de repago— también inciden en el desenlace.

Por su parte, la fila correspondiente a las empresas sin proceso de quiebra muestra una distribución amplia en todos los tramos de deuda, con una mayor concentración en los rangos bajos y medios, pero también con un número significativo de empresas en el tramo más alto de deuda morosa. En particular, 11.164 empresas sin quiebra se ubican en el tramo superior, lo que confirma que la acumulación de deuda elevada no implica necesariamente el inicio inmediato de un procedimiento de quiebra.

En conjunto, el gráfico muestra que los tramos más altos de deuda morosa concentran simultáneamente una proporción relevante de empresas en quiebra y un volumen considerable de empresas que aún no han iniciado dicho proceso, lo que los identifica como un segmento de riesgo elevado. Este patrón refuerza la utilidad del monto de deuda morosa como variable de segmentación del riesgo, aunque su interpretación debe realizarse en conjunto con otros indicadores financieros.

Riesgo por segmento de empresa

La Figura 30 presenta la distribución del número de empresas según el tramo de deuda morosa reportada (en UF) y el segmento empresarial. El gráfico muestra que las microempresas concentran la mayor cantidad de casos de morosidad en los tramos bajos y medios de deuda, lo que es consistente con su alta participación en el total de empresas y refleja una morosidad extendida, aunque asociada principalmente a montos reducidos.

A medida que el monto de la deuda aumenta, se observa un cambio en la composición del riesgo. Las pequeñas empresas pasan a concentrar el mayor número de casos en los tramos altos de deuda, particularmente sobre 190 UF y con mayor intensidad en el tramo superior a 560 UF. Las empresas medianas también muestran una presencia relevante en estos rangos elevados, lo que indica una exposición significativa a compromisos financieros de mayor magnitud.

Las grandes empresas, si bien presentan un número absoluto menor de casos en todos los tramos, tienden a concentrarse proporcionalmente más en los rangos altos de deuda cuando se observa morosidad, lo que sugiere que los episodios de incumplimiento en este segmento, aunque menos frecuentes, suelen involucrar montos elevados.

En conjunto, el gráfico evidencia un patrón diferenciado de riesgo financiero: morosidad frecuente y de bajo monto en microempresas, y menor frecuencia pero mayor severidad de deuda en pequeñas y medianas empresas, lo que las posiciona como segmentos clave para el monitoreo del riesgo de deterioro financiero.

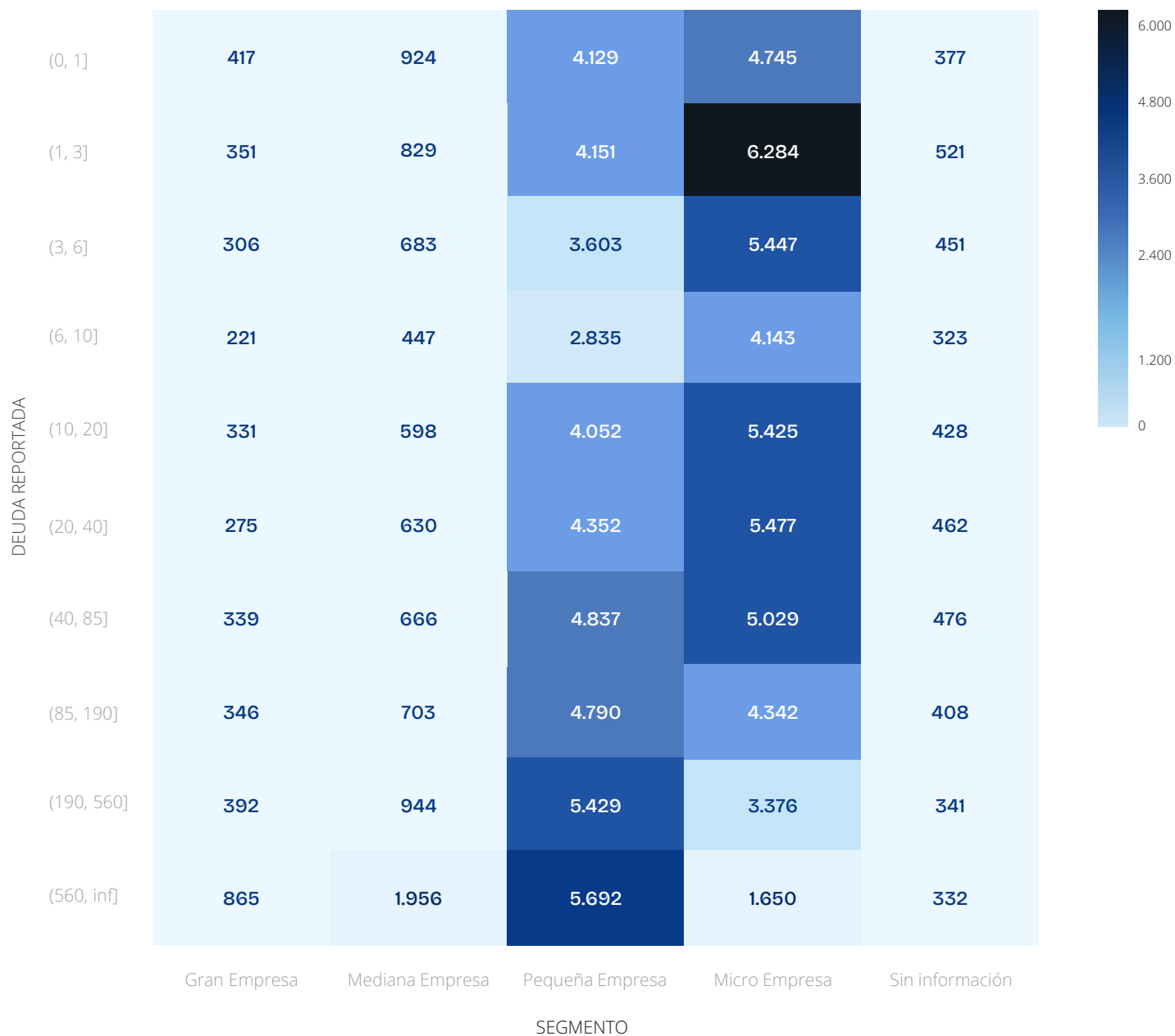


Figura 30 Distribución de Empresas por monto de deuda reportada (2024) – Datos Equifax

La figura 31 presenta la distribución del número de empresas según su segmento (micro, pequeña, mediana, gran empresa y sin información) y su condición respecto al proceso formal de quiebra. Cada barra refleja cuántas empresas se encuentran activas o en proceso de quiebra dentro de cada categoría. La intensidad del color representa el número total de empresas en cada celda.

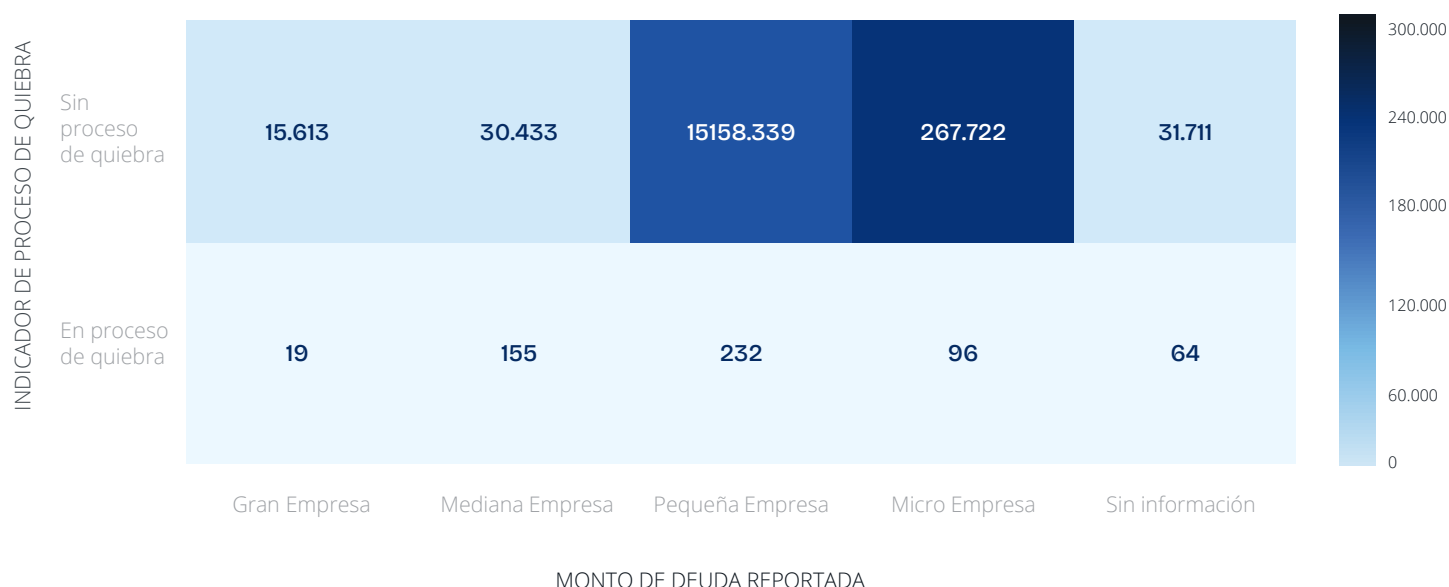


Figura 31 Distribución de Empresas por indicador de iniciación proceso de quiebra(2024) – Datos Equifax

Aunque las microempresas concentran la mayor cantidad absoluta de empresas activas (267.722), su participación en los procesos de quiebra es baja en términos relativos: solo 96 empresas micro están en proceso de quiebra. Esto refuerza el patrón observado en otros gráficos: si bien las microempresas dominan en número, su exposición formal a insolvencias judicializadas es limitada.

En cambio, las pequeñas empresas destacan como el segmento con el mayor número de quiebras en términos absolutos: 232 casos, a pesar de tener un tamaño poblacional significativamente menor que las microempresas. Este comportamiento sugiere que las pequeñas empresas, al estar más integradas al sistema financiero y comercial formal, enfrentan mayores niveles de exigencia y exposición al incumplimiento financiero, sin contar necesariamente con estructuras robustas para absorber shocks.

El segmento mediano también muestra un número importante de procesos de quiebra (155 casos), lo que es consistente con su mayor volumen de operación y endeudamiento, aunque representa un universo empresarial más acotado. Por su parte, las grandes empresas registran 192 quiebras, lo cual —si bien bajo en términos porcentuales— puede tener un impacto económico y sistémico más alto, dada la magnitud de sus operaciones, trabajadores y relaciones de deuda.

Este informe entrega una radiografía integral del ecosistema empresarial chileno, evidenciando una estructura altamente fragmentada, marcada por la coexistencia de una gran mayoría de micro y pequeñas empresas con un grupo reducido de firmas medianas y grandes que concentran una proporción significativa del valor económico generado. Esta configuración estructural no solo define la dinámica productiva del país, sino que también condiciona la distribución del riesgo financiero y la capacidad de las empresas para enfrentar escenarios adversos.

El análisis del cumplimiento financiero revela que la morosidad empresarial es un fenómeno extendido y heterogéneo. Mientras que las microempresas presentan morosidad frecuente asociada a montos reducidos, las pequeñas y medianas empresas concentran los casos más críticos en términos de volumen de deuda morosa y riesgo de deterioro financiero. Estas firmas, más integradas al sistema formal de crédito y proveedores, enfrentan mayores exigencias financieras sin contar necesariamente con estructuras suficientemente robustas para absorber tensiones de liquidez prolongadas.

Las grandes empresas, por su parte, exhiben una menor frecuencia de morosidad, pero cuando esta ocurre suele involucrar montos elevados y plazos de aclaración extensos, generando efectos relevantes sobre las cadenas de pago y la liquidez de proveedores de menor tamaño. Esta combinación de baja frecuencia y alta severidad subraya la importancia de analizar la morosidad no solo desde su ocurrencia, sino también desde su impacto económico y sistémico.

El informe identifica además señales tempranas claras de riesgo de insolvencia, particularmente la mora permanente y los altos niveles de cotizaciones previsionales impagas, que muestran una asociación significativa con la ocurrencia de procesos de quiebra. La existencia de un amplio grupo de empresas que presentan estas señales sin haber iniciado aún un proceso concursal plantea una oportunidad concreta para el fortalecimiento de mecanismos de monitoreo, prevención y gestión temprana del riesgo financiero.

Desde una perspectiva territorial y sectorial, los problemas de morosidad y cumplimiento financiero se manifiestan de manera transversal, afectando a múltiples regiones y rubros económicos. Esto confirma que las tensiones de liquidez y los desafíos en la gestión de pagos no son fenómenos aislados ni localizados, sino parte de dinámicas estructurales del sistema empresarial chileno.

En conjunto, esta radiografía muestra que la salud del ecosistema empresarial no puede evaluarse únicamente a partir del número de empresas activas, sino desde su capacidad efectiva para sostener relaciones comerciales estables, cumplir oportunamente sus obligaciones financieras y adaptarse a contextos de mayor presión económica. La evidencia presentada en este informe constituye un insumo relevante para el diseño de estrategias diferenciadas de fortalecimiento empresarial, orientadas a mejorar la resiliencia financiera, reducir riesgos sistémicos y promover un desarrollo productivo más sostenible y equilibrado.

Fuente y naturaleza de los datos

Los datos corresponden a registros agregados por empresa y período, integrados por Equifax a partir de fuentes propias y del Servicio de Impuestos Internos (SII). Cada fila representa un conjunto de empresas con características homogéneas en un período determinado. Estas características incluyen rubro económico, estado de actividad (activa/inactiva), segmento de ventas, región, tramo de deuda, estado de quiebra, tasa de cotizaciones impagas y otros atributos financieros o societarios. La variable “Total” indica cuántas empresas reales conforman cada grupo y permite que todos los cálculos y porcentajes reflejen la distribución efectiva de empresas, y no solo la de los registros. Los datos utilizados abarcan todo el año 2024, e incorporan las morosidades vigentes al mes de diciembre del mismo año.

Estructura de las variables y tipo de información

- Variables temporales: periodo, antigüedad_empresa
- Variables geoespaciales: region, comuna
- Variables financieras: segmentos_anuales, rango_ventas, ventas anuales.
- Variables indicatrices: ind_actividad (0 = inactiva, 1 = activa), ind_quiebra (0 = sin proceso de quiebra, 1 = con proceso de quiebra)
- Variables mora: deuda_total_uf, deuda_bed_uf, mora_permanente
- Variables comportamiento de pago: tasa_cotizaciones_impagas, dias_aclaracion_max, dias_aclaracion_avg, max_dias_aclaracion_ge, avg_dias_aclaracion_ge, max_dias_aclaracion_pyme, avg_dias_aclaracion_pyme, docs_vigentes_ge, monto_vigente_ge, dias_mora_vigente_ge, docs_vigentes_pyme, monto_vigente_pyme, dias_mora_vigente_pyme
- Variables Societarias: porcentaje_mujeres_socias, cantidad_mujeres_socias, total_socios, tipo_sociedad, cantidad_socios_familiares
- Variable numérica: Total

Metodología de estimación de ventas anuales

La información de ventas disponibilizada por Equifax se encuentra reportada en rangos de ventas anuales expresadas en UF. Para poder calcular indicadores continuos (por ejemplo, tasas de endeudamiento moroso, Curva de Lorenz e índice de Gini), fue necesario transformar estos rangos en valores numéricos representativos por empresa.

La regla general utilizada fue la siguiente:

- Para tramos cerrados de ventas del tipo $[L, U]$, se utilizó como valor representativo el punto medio del intervalo:
- $ventas_estimada = (L + U) / 2$.
- Para el tramo abierto superior (por ejemplo, $ventas > V$), se adoptó una regla conservadora que estima las ventas como el límite inferior del tramo.

- Las empresas sin información de rango de ventas se clasifican en la categoría “sin información”. En los cálculos que requieren un valor numérico (por ejemplo, tasas de endeudamiento moroso relativas a ventas), estas empresas se excluyen o se tratan por separado, según se especifica en cada sección del informe.

Metodología de estimación de deuda morosa

Los montos de deuda morosa se registran en rangos de UF. Para estimar el monto moroso total por empresa se aplicaron reglas similares a las utilizadas para las ventas:

- Para tramos cerrados de deuda morosa [L, U] se utilizó el punto medio como valor representativo:
 $deuda_morosa_estimada = (L + U) / 2$.
- Para el tramo abierto superior (por ejemplo, deuda > V), se estimó el monto moroso en forma conservadora como el límite inferior
- La deuda morosa considerada corresponde únicamente a documentos en estado de mora, y no al total del endeudamiento financiero de la empresa. Por tanto, los indicadores contruados cuantifican la exposición a deuda vencida de acuerdo con los registros de Equifax.
- En los análisis por rango de deuda morosa (por ejemplo, tramos de 0–20 UF, 20–85 UF, 85–560 UF y más de 560 UF) se utilizan directamente los rangos originales, sin transformar a valor puntual, ya que el interés se centra en la distribución relativa de empresas y no en el monto exacto por empresa.

Metodología de estimación de mora activa

Se define como la existencia de deuda vigente, independiente de su estado (al día o vencida). Una empresa presenta mora activa cuando el total de deuda registrada es distinto de cero.
Mora Activa = Monto Deuda Total > 0

Cálculo de indicadores clave

- Clasificación por tamaño de empresa: La clasificación por tamaño de empresa se basa en tramos de ventas anuales estimadas en UF, de acuerdo con la segmentación utilizada en la base Equifax siguiendo los lineamientos de las bases del SII. Conceptualmente, se consideran 5 categorías: micro, pequeña, mediana y gran empresa y sin información. Cada empresa recibe una clasificación única según su tramo de ventas.
- Definición de empresa familiar: Se considera empresa familiar a aquella en que la proporción de socios o accionistas pertenecientes a un mismo grupo familiar alcanza o supera el 50% de la propiedad. Esta definición se aplica directamente sobre la estructura societaria observada en los registros. No se identifican como familiares aquellas empresas cuyo propietario es una sociedad, incluso si dicha sociedad es de carácter familiar, lo que implica una posible subestimación de la presencia real de empresas familiares en el tejido productivo.
- Tasa de endeudamiento moroso: La tasa de endeudamiento moroso por empresa se define como la razón entre el monto estimado de deuda morosa y las ventas anuales estimadas de la empresa:
 $tasa_endeudamiento_moroso = deuda_morosa_estimada / ventas_estimada$.

Para obtener tasas promedio por segmento (por ejemplo, por tamaño de empresa), se calcula la media simple de esta razón entre las empresas clasificadas en cada segmento, excluyendo aquellas sin información de ventas o deuda.

- Tasa de morosidad por grupo: La tasa de morosidad se define como el porcentaje de empresas que presentan al menos una deuda morosa distinta de cero dentro de un grupo dado (por ejemplo, por rubro, región o tamaño de empresa):
$$tasa_morosidad = (N^{\circ} \text{ empresas con deuda morosa} > 0 / N^{\circ} \text{ total de empresas del grupo}) \times 100.$$
- Este indicador se utiliza, por ejemplo, en el análisis de morosidad por rubro económico y por segmento de empresa.
- Indicador de mora permanente: Se define mora permanente como la condición en que una empresa mantiene deuda morosa reportada durante al menos 12 meses consecutivos. El indicador se construye a partir del historial de reportes de deuda, marcando con valor 1 a las empresas que cumplen este criterio y 0 en caso contrario. Este indicador se utiliza como proxy de deterioro financiero persistente.
- Tasa de cotizaciones previsionales impagas: La tasa de cotizaciones impagas se calcula como el porcentaje del monto total de cotizaciones previsionales declaradas por la empresa que permanece sin pago en el periodo analizado. Se agrupa este indicador en tramos (0%, 0–30%, 30–60%, 60–90%, 90–100%) para analizar su relación con la ocurrencia de procesos de quiebra.
- Días de aclaración de documentos: El tiempo de aclaración de documentos corresponde al número de días transcurridos entre la fecha de vencimiento del documento y su aclaración (pago, rechazo u otra resolución). Para cada empresa se calcula el promedio de días de aclaración de sus documentos vigentes hacia PyMEs, grandes empresas o global, según corresponda. Este promedio se agrupa en tramos (por ejemplo, 0, 1–27, 28–51, 52–80, 81–103, etc.) para construir distribuciones porcentuales por segmento, tal como se muestra en las figuras de plazos de pago y tiempos de aclaración.
- Indicadores de quiebra y riesgo relativo: El análisis de riesgo de quiebra se basa en la comparación de tasas de quiebra entre grupos definidos por rangos de deuda morosa, presencia de mora permanente o niveles de cotizaciones impagas. Por ejemplo, para estimar el riesgo relativo de quiebra asociado a deudas morosas superiores a 560 UF, se comparan las tasas de quiebra entre empresas con deuda en ese tramo versus empresas con deuda menor o nula. En términos generales, el riesgo relativo (RR) se calcula como:
$$RR = (tasa \text{ de quiebra en grupo expuesto}) / (tasa \text{ de quiebra en grupo de referencia}).$$

Limitaciones y consideraciones técnicas

Si bien la base utilizada tiene una cobertura amplia y un alto nivel de detalle, es importante considerar las siguientes limitaciones al interpretar los resultados:

- Uso de rangos en lugar de montos exactos de ventas y deuda morosa, lo que obliga a trabajar con valores representativos aproximados.
- Posible subestimación o sobrestimación puntual de la exposición en los tramos abiertos superiores, aun cuando los patrones agregados son robustos.

- Segmento “sin información” en ventas o clasificación de tamaño, que puede agrupar empresas con características heterogéneas.
- El análisis se centra en deuda morosa reportada a Equifax y no incluye necesariamente todo el endeudamiento financiero de las empresas.
- La identificación de empresas familiares se realiza únicamente a partir de la estructura societaria directa, sin rastreo de control en sociedades matrices.
- Los análisis están contruidos sobre un corte temporal (cierre 2024); no se modelan trayectorias dinámicas más largas, salvo en el caso de la mora permanente.
- Los análisis están contruidos en base a información agrupada (cierre 2024); los promedios son estimaciones de grupos.

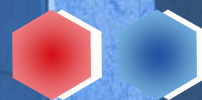
- **Actividad económica:** Corresponde al rubro declarado por la empresa ante el SII.
- **Categoría del contribuyente:** Identificación tributaria asociada a la naturaleza del contribuyente. En este informe se consideran contribuyentes de 1ra categoría para definir empresas, según criterios del SII.
- **Deuda morosa total:** Suma de todas las deudas impagas registradas en los sistemas Equifax, independiente de su antigüedad. Se expresa en UF
- **Dirección geográfica (domicilio tributario):** Se refiere a la dirección registrada ante el SII como domicilio o casa matriz. Hasta 2009: se utiliza dirección vigente al 31/12/2009. Desde 2010 en adelante: se utiliza dirección vigente al 31/12 de cada año.
- **Empresa:** Entidad identificada como contribuyente de 1ra categoría que cumple al menos una de las siguientes condiciones: Ha declarado formularios 1887 o 1827; o es declarante vigente de IVA.
- **Empresa activa:** Empresa que registra actividad tributaria en los últimos 12 meses (como timbraje de formularios), lo cual indica que está operando.
- **Género tributario:** Dato de género registrado en SII. Si el RUT corresponde a una persona natural, se informa género (masculino/femenino). Para RUT jurídicos, se asigna la categoría "empresa jurídica".
- **Mora:** Estado de una deuda cuando no ha sido pagada en el plazo pactado. Puede clasificarse en vigente (no vencida) o morosa (con atraso).
- **Mora permanente:** Se refiere a deuda morosa con más de 90 días de antigüedad. Es un indicador de deterioro financiero estructural y alto riesgo de impago.
- **Mora activa:** Se refiere al estado en que una empresa mantiene algún nivel de deuda vigente con el sistema financiero, independiente de si esta deuda está atrasada o no.
- **Morosidad (Tasa de):** Proporción de empresas con deuda morosa respecto al total de empresas en análisis:

$$\text{TasadeMorosidad} = \frac{\text{N}^{\circ} \text{empresas con deuda morosa reportada}}{\text{Total de empresas}}$$

- **Rubro económico:** Categoría sectorial de la empresa, basada en su actividad económica declarada. Es una clasificación más general que el código de actividad económica.
- **Segmento de empresa / Segmento anual:** Clasificación de empresas según su volumen de ventas anuales. Se agrupan en cinco tramos definidos por el servicio de impuestos internos:
 - Microempresa
 - Pequeña empresa
 - Mediana empresa
 - Gran empresa
 - Sin información
- **Tasa de endeudamiento:** Relación entre deuda morosa y ventas imputadas:
$$\text{Tasadeendeudamiento} = \frac{\text{Deudamorosatotal}}{\text{Ventas}}$$

- **Ubicación geográfica:** Determina la región o comuna asignada a cada empresa en función de su dirección tributaria principal registrada ante el SII.
- **Ventas anuales:** Monto aproximado de ventas de la empresa en un año, calculado por algoritmos que utilizan datos de formularios 22 y 29. No necesariamente corresponde al valor contable exacto.
- **Ventas (o ventas totales estimadas):** Estimación del total de ventas de un grupo de empresas, obtenida al multiplicar el número de empresas por el punto medio del rango de ventas declarado.

Radiografía del Ecosistema Empresarial Chileno



Primera edición

DICIEMBRE 2025

UDD
Universidad del Desarrollo

35
AÑOS

EQUIFAX®