

Financiamiento es crucial para el crecimiento y la supervivencia de las Pymes

En el ecosistema emprendedor chileno, la capacidad de una Pyme para acceder a diversas fuentes de financiamiento es crucial para su supervivencia y crecimiento. No es solo conseguir dinero, sino dominar la “brújula financiera” que guía las decisiones estratégicas.

Para las Pymes que recién comienzan, el capital inicial es vital. Permite la validación y prototipado de la idea de negocio, la contratación de talento clave y el desarrollo del producto o

Pymes pueden detectar y gestionar estratégicamente las fuentes de financiamiento, será la llave que les permitirá navegar con éxito los desafíos y oportunidades del mercado, asegurando su sostenibilidad y crecimiento.

servicio. El financiamiento también es esencial para la supervivencia en etapas críticas. Las Pymes que ya están establecidas necesitan financiamiento constante para crecer y expandirse.

Fuentes

Es imperativo que las Pymes chilenas entiendan las opciones

disponibles. Las fuentes Públicas incluyen programas de fomento de Corfo, Sercotec, BancoEstado, fondos concursables, subsidios y garantías estatales. Ofrecen condiciones favorables, pero pueden ser más exigentes en requisitos.

Las fuentes privadas abarcan capital propio, préstamos bancarios, líneas de crédito, inver-

sionistas ángeles, capital de riesgo, crowdfunding, factoring y leasing. Son más flexibles, pero pueden implicar mayores costos o dilución de la participación accionaria.

Pablo Morales, director de la Carrera de Contador Auditor y líder del Centro de Apoyo al Emprendimiento de la Universidad de Las Américas (UDLA), plantea que “el crecimiento de un negocio es uno de los momentos más estimulantes para cualquier emprendedor. Sin embargo, escalar de manera sostenida y saludable, es un proceso lleno de desafíos. Muchas empresas

que logran consolidarse en su fase inicial encuentran dificultades al intentar expandirse. Identificar los errores más comunes puede marcar la diferencia entre un crecimiento exitoso y una crisis organizacional”. En ese contexto, señala Morales que “uno de los errores más frecuentes es intentar escalar sin un modelo de negocio validado. El financiamiento es otro factor que suele subestimarse. Escalar implica invertir: en tecnología, talento, infraestructura y marketing. No contar con una planifica-

ción financiera adecuada puede llevar a problemas de flujo de caja, endeudamiento excesivo o falta de capital para aprovechar oportunidades estratégicas”.

Optimizando recursos

Hace cinco años, José Abel Sotomayor fundó Optimiza Consulting tras identificar un problema recurrente en las áreas de recursos humanos: empresas que, sin saberlo, pierden millones por pagos previsionales erróneos, subsidios no gestionados y fallas administrativas acumuladas. Esta situación, lejos de ser excepcional, afecta a organizaciones de todos los rubros y tamaños. Optimiza propone una solución concreta:

mediante un estudio gratuito, detectan oportunidades de recuperación económica -como pagos en exceso o subsidios disponibles- y gestionan todo el proceso hasta que el dinero regresa a la empresa. Su modelo es 100% a éxito: solo cobran un porcentaje del monto efectivamente recuperado. Actualmente, trabajan con más de 200 empresas en Chile, incluyendo universidades, mineras y retail. Además de recuperar recur-

sos, ayudan a regularizar deudas previsionales, reducir riesgos legales, optimizar procesos internos y acceder a beneficios reservados para empleadores al día. También entregan capacitación y asesoría preventiva, con un enfoque práctico para que los equipos de RRHH eviten errores futuros. Según explican, su labor impacta directamente en la liquidez, cumplimiento y sostenibilidad de las empresas.

