

El factoring como salvavidas financiero de muchas pymes

Pablo Morales

Director Carrera de Contador Auditor
Universidad de Las Américas



El 2026 ha dejado una realidad cada vez más evidente para las pequeñas y medianas empresas en Chile: vender no siempre significa tener liquidez. Muchas pymes mantienen niveles de ventas relativamente estables, pero enfrentan crecientes dificultades para sostener su flujo de caja en un escenario económico todavía marcado por la incertidumbre, los altos costos operacionales y un acceso al crédito más restrictivo.

Actualmente, miles de empresas deben seguir funcionando mientras esperan pagos a 30, 60 incluso 90 días por parte de clientes y grandes compañías. Sin embargo, los compromisos financieros no esperan. Los sueldos, arriendos, proveedores, cotizaciones e impuestos deben pagarse mes a mes, independientemente de cuándo ingresen los recursos de las ventas realizadas.

En este contexto, el factoring dejó de ser una herramienta financiera secundaria y pasó a convertirse en uno de los principales mecanismos de liquidez para las pymes durante 2026. Hoy muchas empresas utilizan esta alternativa no solo para enfrentar emergencias, sino también para mantener su operación diaria y evitar frenar su actividad comercial.

La lógica detrás del factoring es anticipar el cobro de facturas mediante una entidad financiera que entrega parte importante de esos recursos de manera inmediata. Esto permite transformar ventas futuras en efectivo disponible, algo especialmente valioso en períodos de desaceleración económica o incertidumbre financiera.

El problema es que muchas veces esta herramienta comienza a utilizarse de forma permanente y no estratégica. Ahí aparece uno de los principales riesgos que hoy enfrentan las pymes chilenas. Cuando una empresa necesita factorizar constantemente para cubrir

gastos básicos o sostener su funcionamiento mensual, probablemente el problema ya no es solo de liquidez temporal, sino también de planificación financiera y estructura de capital.

A esto se suma otro elemento relevante durante este año, el costo financiero. En un escenario donde las tasas todavía se mantienen en niveles elevados respecto de años anteriores, el factoring puede transformarse en una solución más costosa de lo que muchas empresas estiman inicialmente. Comisiones, intereses, gastos administrativos y retenciones terminan afectando directamente la rentabilidad del negocio si no existe una evaluación adecuada.

Además, muchas pymes continúan tomando decisiones financieras sin comprender completamente conceptos fundamentales como factoring con y sin recurso, cesión de facturas o costo financiero efectivo. Esto evidencia una brecha importante en educación financiera empresarial que sigue presente en gran parte del ecosistema emprendedor chileno.

No obstante, sería injusto catalogar al factoring como una mala herramienta. Bien utilizado, puede transformarse en un apoyo clave para financiar capital de trabajo, ordenar flujos de caja y aprovechar oportunidades de crecimiento. De hecho, en períodos de incertidumbre económica, contar con liquidez inmediata muchas veces marca la diferencia entre continuar operando o detener una empresa.

El verdadero desafío para las pymes en 2026 no es solamente acceder a financiamiento, sino aprender a utilizarlo de manera estratégica y sostenible. Porque en un mercado donde la incertidumbre sigue presente, la liquidez ya no es únicamente un indicador financiero.