

Fecha: 07-02-2026

Medio: Maule Hoy

Supl. : Maule Hoy

Tipo: Noticia general

Título: Factoring: la herramienta que sostiene la liquidez de las empresas en un ciclo de caja más reducido

Pág. : 8
Cm2: 136,1Tiraje:
Lectoría:
Favorabilidad:

Sin Datos

Sin Datos

 No Definida

Foto: GONZALO R.

Factoring: la herramienta que sostiene la liquidez de las empresas en un ciclo de caja más reducido

En un escenario de crecimiento económico acotado, mayor costo del financiamiento y presión persistente sobre el capital de trabajo, la liquidez se ha convertido en una de las principales restricciones operativas para las empresas en Chile. El Banco Central, en sus informes de estabilidad y reportes de empresas, ha advertido que las pymes y compañías medianas enfrentan crecientes tensiones de caja, en un contexto donde los plazos efectivos de pago continúan extendiéndose más allá de los 45 o 60 días, pese a la Ley de Pago a 30 Días.

Este descalce entre ventas realizadas y flujos de efectivo disponibles ha llevado al factoring a ocupar un rol estructural dentro de la gestión financiera de las empresas. Más que un mecanismo táctico, hoy se utiliza como una herramienta permanente de administración de caja, permitiendo transformar cuentas por cobrar en liquidez inmediata sin aumentar el nivel de endeudamiento financiero.

«El problema no es la falta de actividad, sino la velocidad del dinero. Las empresas venden, pero financian involuntariamente a sus clientes durante meses. Cada factura a crédito es un crédito que otorga la PYME a su cliente que generalmente es una empresa grande.», se-

ñala Christian Real, CEO de Chita.

En términos prácticos, si una pyme vende \$10 millones con facturas a crédito a un cliente grande, con plazo de pago a 60 días, esta debe seguir pagando sueldos, proveedores e impuestos durante esos dos meses sin haber recibido ese ingreso. El factoring permite anticipar ese cobro y convertir esas ventas ya realizadas en liquidez inmediata, evitando que el crecimiento termine generando un problema de caja.

A diferencia de un crédito bancario, el factoring no depende de la situación financiera de la empresa, sino de quién pagará la factura. Esto permite obtener liquidez sin entregar garantías ni endeudarse, anticipando el pago de ventas que ya se realizaron. En la práctica, el factoring ayuda a ordenar la caja del negocio: transforma facturas en dinero disponible, de forma rápida, simple y con costos conocidos, para que la empresa pueda seguir operando mientras espera que sus clientes paguen.

El factoring moderno no exige garantías adicionales ni incrementa el endeudamiento financiero, sino que ordena el ciclo de caja en función de ventas reales ya realizadas. Desde Chita, este enfoque se traduce en inte-

grar la liquidez como una variable permanente de gestión, apoyado en procesos digitales que reducen tiempos de evaluación (en promedio 5 minutos), transparentan costos y agilizan las operaciones (velocidad de giro promedio 1 hora una vez cumplidos todos los requisitos de giro), permitiendo que la liquidez deje de ser un evento extraordinario y pase a formar parte de la planificación financiera cotidiana.

«Cuando la liquidez se vuelve impredecible, las empresas dejan de tomar decisiones productivas y pasan a administrar urgencias. El factoring permite devolver la tranquilidad financiera al día a día operativo, entregando el capital de trabajo que las Pymes necesitan para crecer.», agrega Real.

En una economía donde los plazos de pago siguen presionando a la cadena productiva, la discusión ya no es vender más, sino sostener la operación mientras se espera el pago de las cuentas por cobrar. En ese escenario, el factoring deja de ser una solución coyuntural para consolidarse como una herramienta estructural que protege la liquidez y mantiene activa la actividad económica.