LITORALPRESS

Fecha: 28-07-2025
Medio: Revista Channel News
Supl. : Revista Channel News
Tipo: Noticia general
Título: “El financiamiento deja de ser una barrera y se convierte en un acelerador”

Pág. : 20
Cm2: 378,5

Tiraje: Sin Datos
Lectoría: Sin Datos
Favorabilidad: No Definida

Arturo Alba García, Universidad Adolfo Ibáñez

“El financiamiento deja de ser una barrera y se convierte en un acelerador”

Hablar de transformación digital sin considerar el financiamiento es desconocer una de sus condiciones habilitantes más críticas. En esta entrevista, Arturo Alba García, Director de Ingeniería Civil Industrial de la Universidad Adolfo Ibáñez, analiza las distintas herramientas financieras que hoy están al alcance del ecosistema tecnológico chileno.

En el escenario actual, hablar de transformación digital sin hablar de financiamiento es como intentar construir un puente sin considerar sus pilares. La capacidad de una empresa para innovar, automatizar o adoptar nuevas tecnologías no depende únicamente de su voluntad o visión estratégica, sino también de su acceso a modelos financieros que hagan viables esos proyectos. Y esa relación entre tecnología y financiamiento no es menor: en un entorno tan competitivo como el actual, donde las soluciones digitales pueden marcar la diferencia entre liderar o desaparecer, la estructura financiera detrás del proyecto puede ser el verdadero “deal breaker”.

En Chile, esta conversación se vuelve especialmente relevante. Nuestro ecosistema empresarial está en plena fase de adopción tecnológica: las pymes, los canales de distribución, los integradores, todos buscan subirse al carro de la digitalización. Pero no basta con querer hacerlo, hay que poder financiarlo. Y ahí es donde entra la necesidad de contar con soluciones flexibles, inteligentes y adaptadas a la realidad local, pero que también aprendan de lo que ha funcionado en otros mercados más maduros.

El financiamiento de proyectos tecnológicos ya no es simplemente un apéndice del área de contabilidad: es una herramienta estratégica. Las fórmulas tradicionales como el leasing y el renting han evolucionado, y hoy existen esquemas adaptados incluso a modelos SaaS, plataformas modulares o soluciones que requieren renovación constante. Del mismo modo, herramientas como el factoring han cobrado un protagonismo inusitado al permitir que los canales tecnológicos mantengan liquidez sin sacrificar crecimiento.

Y es que la verdadera transformación digital no solo se mide en líneas de código o cantidad de sensores instalados: se mide en la capacidad de viabilizar los proyectos que la habilitan. Aquí es donde el financiamiento deja de ser una barrera y se convierte en un acelerador.

¿Qué soluciones de financiamiento están hoy disponibles para proyectos TI?

En el mercado chileno, y cada vez con más similitud al contexto internacional, encontramos varias alternativas para financiar proyectos tecnológicos. Las más comunes son el leasing financiero y el renting operativo, pensados para equipamiento tecnológico como hardware, infraestructura o incluso vehículos especializados. El factoring, por otro lado, ha tomado fuerza entre canales de comercialización e integradores, ya que les permite contar con liquidez rápidamente luego de una venta.

En años recientes también han emergido esquemas más flexibles como los modelos de financiamiento embebidos en soluciones SaaS, donde el proveedor permite pagar en cuotas o integrar la solución a contratos de largo plazo. Además, hay fondos de capital de riesgo, instrumentos CORFO, financiamiento bancario tradicional y algunas plataformas de crowdfunding tecnológico que han tenido relativo éxito, especialmente en soluciones B2B de nicho.

¿Cuál es la diferencia entre leasing y renting en el contexto tecnológico?

La diferencia clave radica en la propiedad y el mantenimiento. El leasing implica que el activo puede pasar a ser propiedad del cliente al final del contrato. Es útil cuando hablamos de equipamiento que la empresa quiere conservar más allá del ciclo de renovación tecnológica, como servidores o infraestructura crítica.

El renting, en cambio, funciona más como un arriendo con servicios incluidos (mantenimiento, renovación, soporte). Es ideal para tecnologías que se renuevan rápido: notebooks, estaciones de trabajo o dispositivos móviles, donde lo importante es estar siempre actualizado sin inmovilizar capital.

¿Qué ventajas ofrece el factoring para integradores que requieren liquidez tras concretar la venta?

El factoring permite transformar cuentas por cobrar en liquidez inmediata. Esto es clave en canales o integradores que, por ejemplo, venden una solución tecnológica a un gran cliente con plazo de pago a

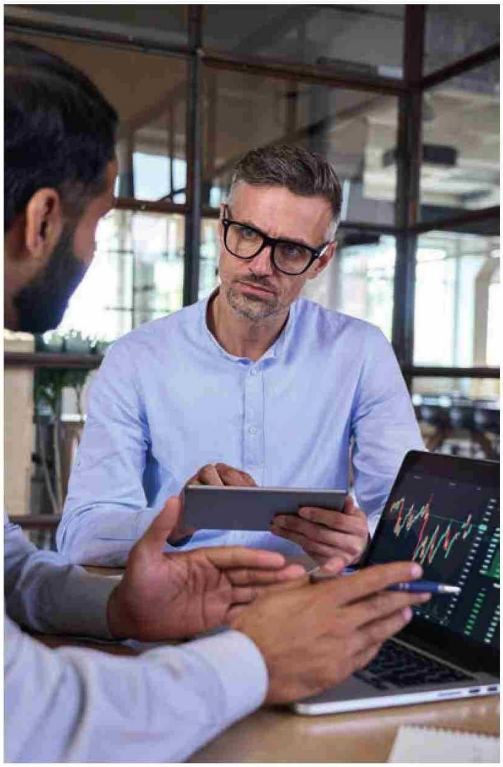
LITORALPRESS

Fecha: 28-07-2025
Medio: Revista Channel News
Supl. : Revista Channel News
Tipo: Noticia general
Título: “El financiamiento deja de ser una barrera y se convierte en un acelerador”

Pág. : 21
Cm2: 389,4

Tiraje: Sin Datos
Lectoría: Sin Datos
Favorabilidad: No Definida

60 o 90 días. En vez de esperar, pueden anticipar ese flujo de caja y seguir operando, comprando más stock, pagando sueldos o cerrando nuevos negocios.
En Chile, esta herramienta es cada vez más usada en el rubro tecnológico y ha sido fundamental para evitar cuellos de botella financieros. Es importante recordar que la masificación de la facturación digital y el crecimiento de las Fintech, particularmente en el ámbito de factoring, han permitido acelerar los procesos, mejorar los servicios, reducir los costos y aumentar las opciones.



¿Qué beneficios obtienen los canales al incorporar estas herramientas en su estrategia comercial?

El principal beneficio es que aumentan su capacidad de cerrar negocios. Muchos clientes no tienen la liquidez inmediata para embarcarse en un proyecto tecnológico, pero si el canal ofrece opciones como renting o financiamiento del proveedor, la conversación se vuelve más atractiva. También mejora la fidelización, porque el canal se transforma en un socio que resuelve más allá del producto. Además, al usar factoring, pueden escalar sus operaciones sin descapitalizarse.
Analizado desde la perspectiva del flujo de caja, le permite a las empresas un mejor calce entre los flujos que generarán los beneficios de sus proyectos tecnológicos con los flujos de egresos, aprovechando el apalancamiento financiero y bajando las necesidades de caja para abordar sus proceso de transformación digita o renovación tecnológica evitando perder competitividad.

¿Cómo ayudan estas alternativas a viabilizar proyectos que de otra forma podrían no realizarse?

Hoy muchas empresas, especialmente pymes o instituciones públicas, tienen limitaciones presupuestarias o de flujo. Un proyecto que requiere una inversión inicial alta puede quedar congelado. Pero si se transforma en un pago mensual vía renting o se financia vía contrato con pagos escalonados, de pronto es viable. En países como EE.UU. o España, muchas soluciones tecnológicas se venden exclusivamente bajo modelo “as-a-service”, precisamente para evitar esta barrera inicial.

¿Son opciones accesibles para canales pequeños o medianos?

Son cada vez más accesibles, pero todavía hay barreras. Muchas veces los canales pequeños no tienen historial crediticio robusto o no conocen bien estas herramientas. También hay cierta asimetría de información: no todos saben que pueden negociar condiciones de leasing o que ciertos proveedores internacionales ofrecen modelos con financiamiento integrado.
Otro obstáculo es la banca tradicional, que aún es reacia a financiar proyectos tecnológicos que no tengan activos físicos claros como garantía. Sin embargo, existen fintechs y fondos especializados que están cubriendo ese espacio con más flexibilidad. Es importante mencionar también las opciones de financiamiento estatal a través de diferentes organismos y programas, como el caso de CORFO o SERCOTEC, orientados justamente a proyectos de desarrollo tecnológico, mejora de competitividad, emprendimiento e inclusión. Sumo también en esta grupo al BancoEstado que suele proveer financiamiento, instrumentos de garantía o apoyos dirigidos a sectores específicos como la agricultura y la pesca con desafíos de proyectos tecnológicos en los ámbitos medioambientales, reciclaje, energía, tratamiento de agua y por supuesto, conectividad.

¿Qué recomendaría a un canal que busca trabajar con estos modelos de financiamiento?

Primero, educarse: conocer bien las diferencias entre leasing, renting, factoring y modelos as-a-service. Luego, buscar alianzas con proveedores financieros que tengan experiencia en tecnología. Muchos fabricantes grandes tienen acuerdos con bancos o entidades de leasing que pueden apoyar al canal indirectamente.
También es clave que el canal incorpore el financiamiento en su discurso comercial desde el principio, no como un “extra”, sino como parte de la solución. Finalmente, analizar qué tipo de proyectos y clientes tienen, para adaptar la oferta financiera a su realidad: no es lo mismo vender soluciones a municipios que a empresas de retail o startups tecnológicas. ChN

Sobre el entrevistado
Arturo Alba García es Director de Ingeniería Civil Industrial en la Universidad Adolfo Ibáñez. Con más de 30 años de experiencia en los sectores TIC, industrial y minero, ha liderado procesos de transformación digital, gestión de continuidad operativa y dirección de programas de educación ejecutiva. Es consultor internacional, docente y conferencista en temas de ingeniería de procesos, transformación digital, y resiliencia organizacional.