

Financiamiento tecnológico

El leasing como alternativa en auge

Asociado tradicionalmente al financiamiento de vehículos y maquinaria, hoy el leasing se ha expandido para convertirse en una alternativa eficiente para empresas que requieren incorporar equipamiento de última generación, sin desembolsar capital o comprometer líneas de crédito bancario.



Julio Silva, Gerente General de ACHEL.

En el actual escenario, el financiamiento tecnológico mediante leasing ya no es una opción, sino una necesidad estratégica. Los partners que adopten estos modelos estarán mejor posicionados para crecer, innovar y liderar en un mercado en constante evolución.

Fundada hace más de 40 años, la Asociación Chilena de Leasing (ACHEL) reúne a bancos y compañías especializadas en este tipo de financiamiento en Chile, con el objetivo de ser un puente entre empresas, autoridades y sectores productivos. ACHEL trabaja en visibilizar el valor estratégico del leasing y generar información técnica confiable que permita a las empresas

tomar decisiones informadas; todo lo cual ha contribuido a consolidar esta herramienta como una alternativa eficiente frente al crédito tradicional, especialmente en tiempos de restricciones presupuestarias y acelerada obsolescencia tecnológica.

Julio Silva, Gerente General de la entidad, explica que su misión es fomentar el emprendimiento y desarrollo de las empresas, promoviendo el leasing como herramienta de financiamiento y capacitando en buenas prácticas. “Queremos incentivar la inversión en TI, ya que el leasing operativo permite el arriendo a largo plazo de activos móviles o fijos, que incluye mantenimiento y renovación tecnológica. Creemos que es una herramienta estratégica para las empresas que buscan eficiencia porque pueden enfocarse mejor en el negocio, aliviando su carga financiera”, explica.

Tipos de leasing

Existen dos tipos de leasing: el **financiero**, que es un contrato de arrendamiento con opción de compra, donde una entidad financiera adquiere un bien (mueble o inmueble) y lo arrienda a una empresa, quien tiene la opción de comprarlo al finalizar el contrato; y el **operativo**, que además tiene mantención y posibilidad de recambio de equipos de ser necesario. En este contexto, el leasing operativo ha dejado de ser exclusivo de industrias como la Construcción o la Minería, y se está expandiendo con fuerza hacia áreas como la Salud, la Educación, las Telecomunicaciones y, especialmente, las Tecnologías de la Información (TI)

Eficiencia y sostenibilidad empresarial

ACHEL busca promover el leasing como una herramienta moderna de inversión, capaz de adaptarse a las demandas tecnológicas y sostenibles del país. A nivel internacional, el renting tecnológico ya es una práctica consolidada. Aunque en Chile todavía no existen cifras que respalden su uso, Silva aclara que el stock de contratos de leasing se ha mantenido constante en los últimos años, pero el financiamiento de mejoras tecnológicas está en aumento en cantidad y montos.

En tiempos en los que la gestión empresarial se vuelve cada vez más exigente y competitiva, el equilibrio entre la eficiencia y la sostenibilidad empresarial son fundamentales para adaptarse a estos nuevos estándares. Una alternativa de financiamiento que ofrece una flexibilidad financiera y fomenta la operación más sustentable es el leasing, que presenta soluciones innovadoras para los emprendedores. Los asociados de ACHEL ya están viendo un interés creciente de las empresas por arrendar tecnología en lugar de comprarla, porque eso les da flexibilidad, reduce el riesgo de obsolescencia y les permite responder más rápido a los desafíos del mercado. Frente al avance de la transformación digital, el leasing operativo se está consolidando como una solución ágil y escalable para financiar TI, especialmente entre empresas medianas que necesitan innovar sin poner en riesgo su liquidez. Desde el sector público hasta las startups tecnológicas, cada vez más organizaciones están adop-

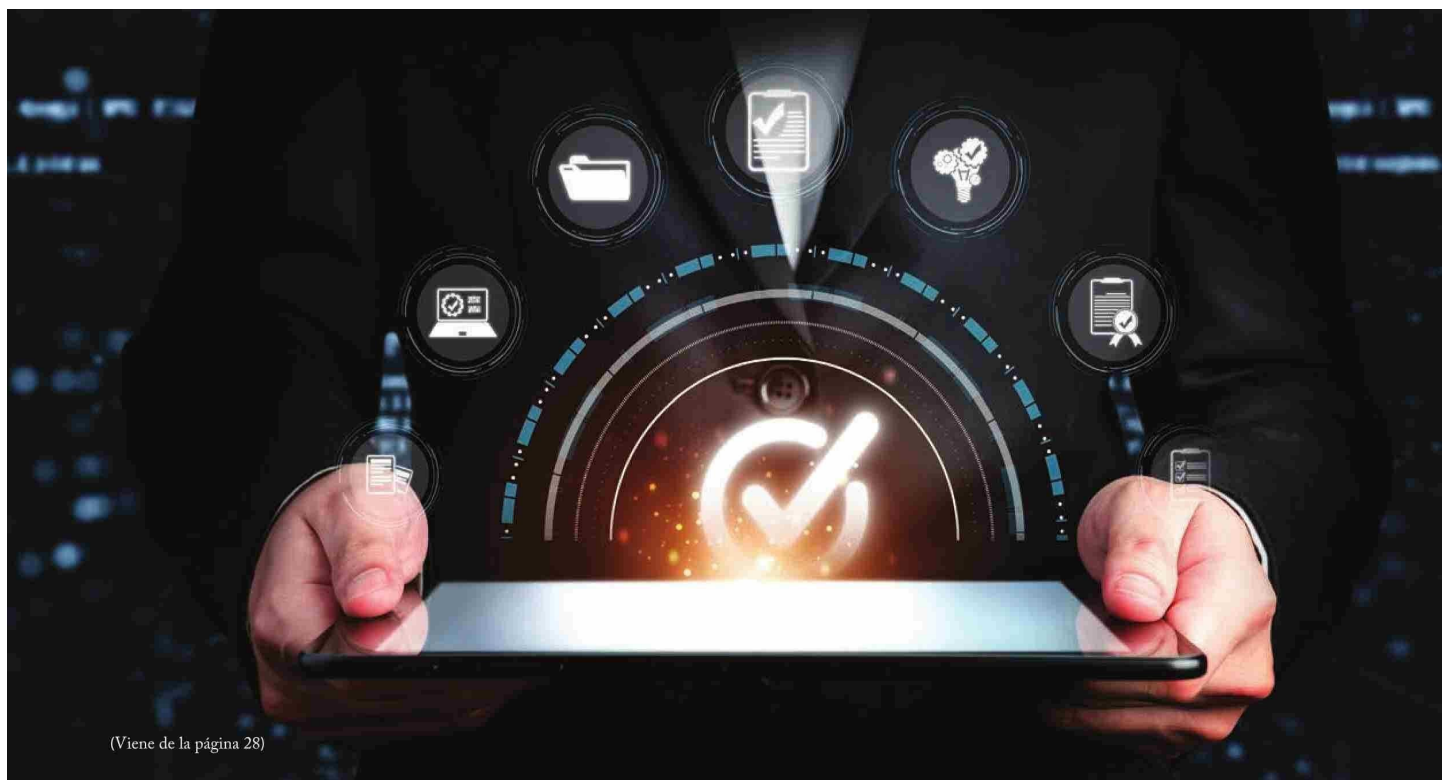
(Continúa en página 30) →

Fecha: 28-07-2025
 Medio: Revista Channel News
 Supl. : Revista Channel News
 Tipo: Noticia general
 Título: **El leasing como alternativa en auge**

Pág. : 30
 Cm2: 415,9
 VPE: \$ 574.316

Tiraje:
 Lectoría:
 Favorabilidad:

Sin Datos
 Sin Datos
☐ No Definida



(Viene de la página 28)

tando este modelo como parte de su estrategia de crecimiento, financiando soluciones tecnológicas como hardware, software, infraestructura crítica, servicios gestionados, entre otros.

Con foco en la innovación tecnológica

En Chile, diversas empresas y bancos ofrecen esta solución integral para financiamiento corporativo, cubriendo desde mantenimiento preventivo hasta gestión de permisos y telemetría. Desde ACHEL destacan el leasing como una herramienta clave en la modernización productiva y tecnológica del país. Explican que, hoy más que nunca, los clientes prefieren tomar leasing –ya sea financiero u operativo– en lugar de comprar sus equipos. Esta tendencia responde tanto a la necesidad de flexibilidad operativa como a una estrategia financiera más eficiente.

El leasing permite a las empresas mantenerse actualizadas con la última

tecnología sin comprometer grandes sumas de capital. Además, facilita la planificación financiera al convertir una inversión de capital en un gasto operativo o financiero predecible, dependiendo del tipo de leasing.

Desde esta entidad explican que ante esta nueva realidad, los canales de tecnología enfrentan el desafío de adaptarse a estas nuevas formas de consumo sin comprometer su capital de trabajo. Existen dos modelos principales que permiten lograrlo.

El primero es el financiamiento directo del partner con entidades financieras. En este modelo, el partner adquiere los equipos financiados por una entidad financiera bajo los mismos plazos que ofrece a su cliente final. Así, puede ofrecer servicios de leasing sin inmovilizar capital, asegurando ingresos recurrentes y sostenibles.

El segundo modelo consiste en que el cliente final acceda directamente al leasing mediante entidades financieras

asociadas al partner tecnológico. Esto permite que el partner cobre por adelantado y mejore su servicio, ya que puede ofrecer la opción de financiamiento en el mismo momento de la venta, facilitando la decisión de compra del cliente. Ambos esquemas permiten a los partners tecnológicos ofrecer soluciones más competitivas, mejorar su flujo de caja y responder a las nuevas demandas del mercado. Al mismo tiempo, los clientes acceden a tecnología de vanguardia sin desembolsos iniciales, lo que impulsa la transformación digital de manera más accesible y eficiente.

En el actual escenario, el financiamiento tecnológico mediante leasing ya no es una opción, sino una necesidad estratégica. Los partners que adopten estos modelos estarán mejor posicionados para crecer, innovar y liderar en un mercado en constante evolución. **ChN**

Más información en www.achel.cl