Finanzas para Negocios

La diferencia entre crecer en ventas y escalar

Temario

I. ¿Por qué la mayoría de emprendimientos se estancan?
II. Escalabilidad
III. Framework: PxQ
    - Caso I: Emprendimiento en servicios
    - Diseño de Framework
IV. Emprender de manera distinta, ETAs Models
V. Búsqueda de targets en negocios tradicionales

¿Por qué los emprendimientos se estancan?

Negocios diseñados y pensados para no crecer

Sólo el 18% de los emprendedores son ambiciosos en escalar su negocio.[1]

El 55% de pymes y medianas empresas NO sobreviven los primeros 2 años en LATAM.[2]

Enfoque de corto plazo en crecimiento, ventas a non-targets.[3]

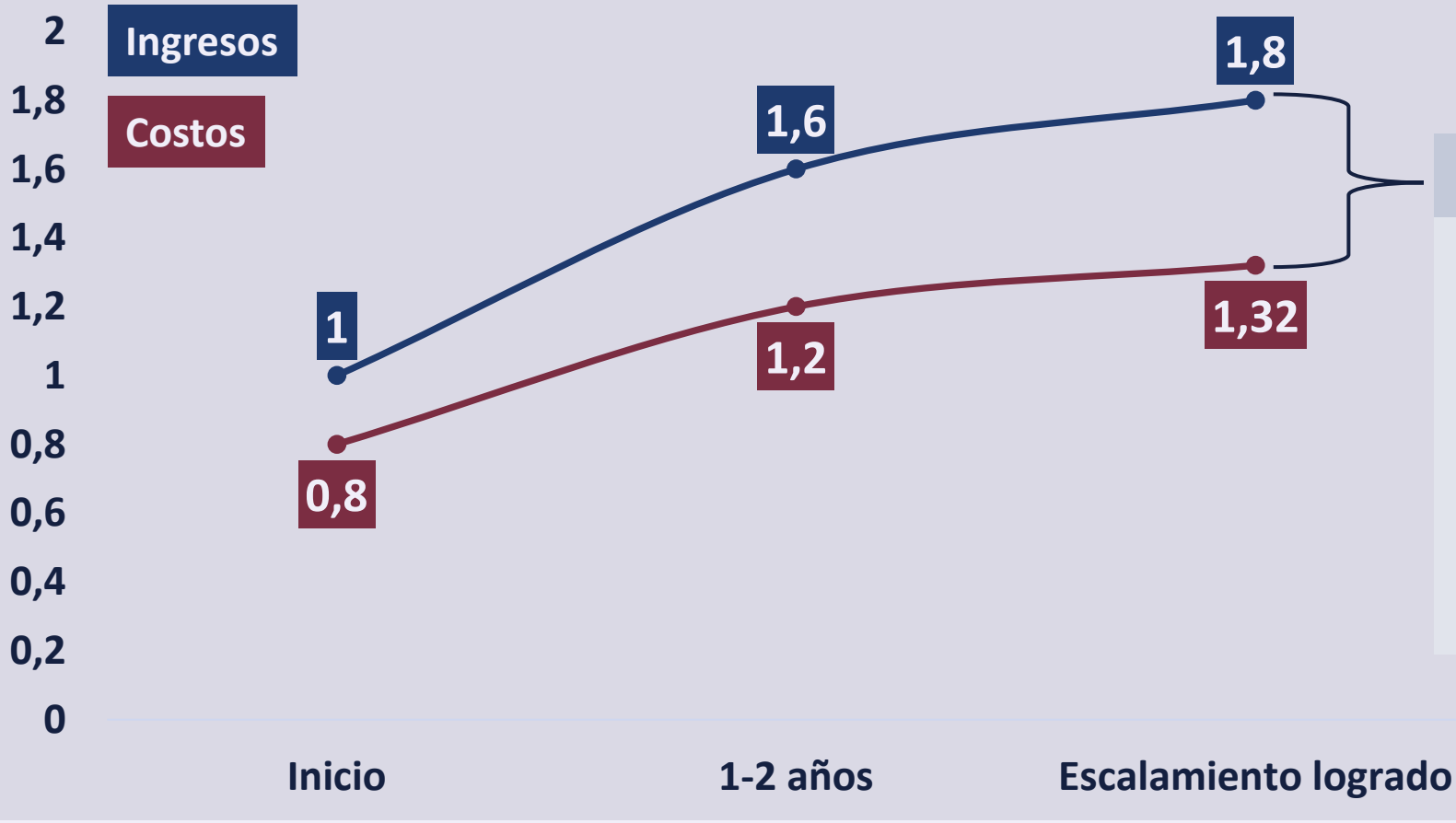
Crecimientos agresivos aumentan hasta un ~40% de probabilidades de fracaso.[4]



[1] *Fuente:* (Jeffrey P. Shay, 2025)
[2] *Fuente:* (Fariza, 2017)
[3] *Fuente:* (Eric Janssen, 2026)
[4] *Fuente:* (Lee, 2024)

Escalabilidad

Enfoque en el crecimiento operativo y no en ingresos



Estrategias

- Compras al por mayor.
- Cambio de proveedores.
- Mejora en producción.
- Ventas cruzadas.
- Cobro del legacy.
- Cobro por trazabilidad.
- Marca.

Framework: PxQ

Atacar una Palanca a la vez asegura resultados de eficiencia

	Precio (P)	Cantidad (Q)	
	Justificas el incremento de P a través de: ▪ **Marca** ▪ **Trazabilidad** ▪ **Legacy**	Buscas reducir tiempos para poder incrementar Q: ▪ **Manejar Plantillas** ▪ **Repetir mismos procesos**	**Servicios**
	Justificas el incremento de P por: ▪ **Calidad de producción** ▪ **Origen de materia prima** ▪ **Innovación**	Encontrar formas de optimizar para incrementar Q: ▪ **Aprovechamiento de materias primas** ▪ **Optimizaciones**	**Industriales**

Caso 1: Emprendimiento en servicios

Negocio de calistenia que empezó como “side project”

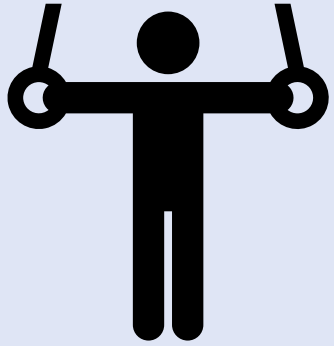
Enrique, coach de calistenia…

Lleva años compitiendo. Comenzó a dar clases de calistenia en las tardes luego de la U.

10 clientes

Bs150xCliente

Ingresos de Bs1.500



¿Dónde se genera la fricción?

- **Máxima capacidad**

Cree que si incrementa alumnos perderá el enfoque personalizado.

- **Miedo a subir el precio**

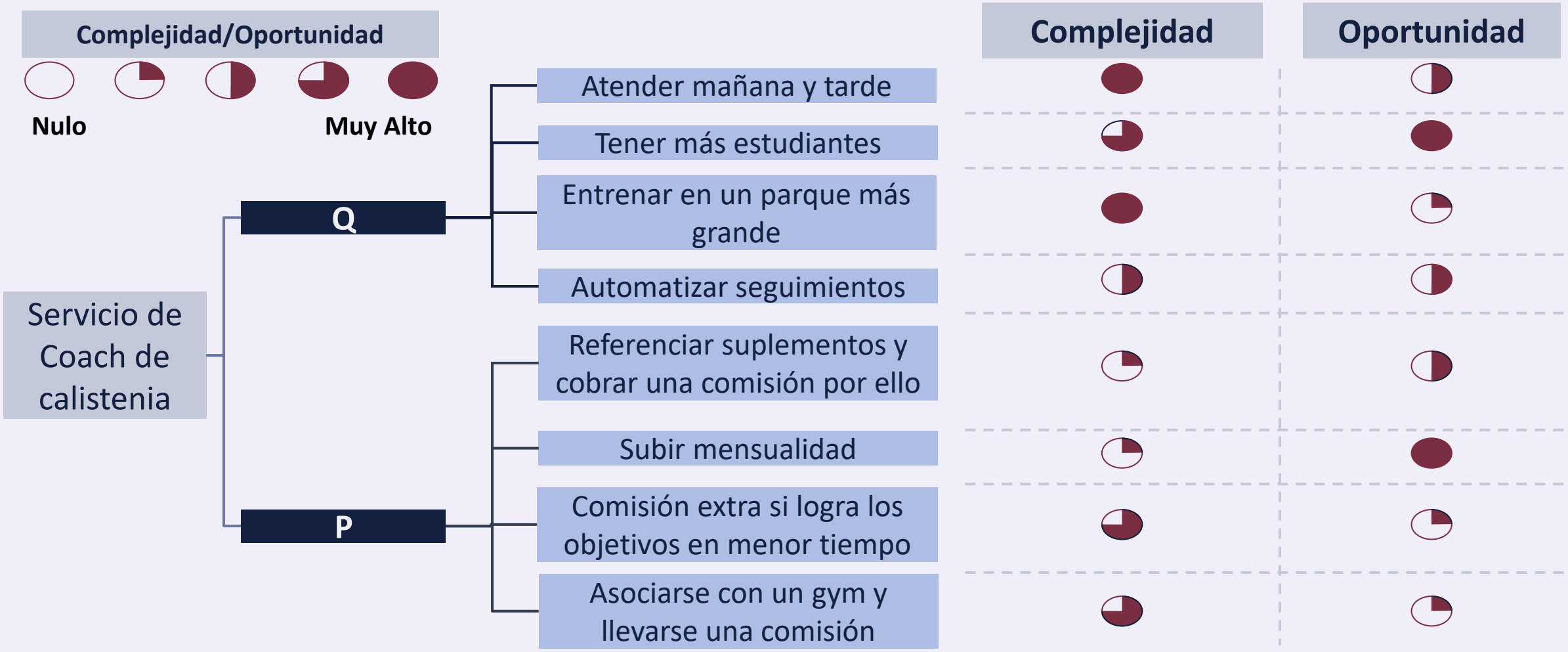
Cree que perderá alumnos si sube de precio.

- **Frustración**

Quiere crecer, pero no sabe cómo.

Diseño del framework

Implementar complejidad y oportunidad enriquecen el análisis



Para emprender no es necesario comenzar de cero

Hay negocios que ya funcionan, y que solo necesitan a alguien que los ayude a optimizar

Emprender de manera distinta, ETAs Models

Una opción rápida para emprender y transformar

¿Para quién está pensado?[6]

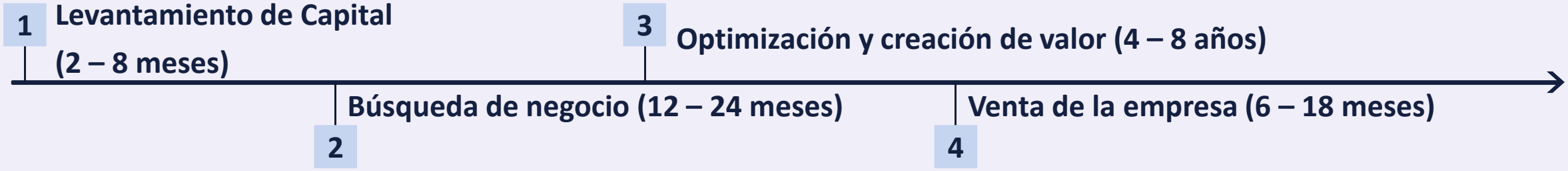
Un searcher promedio cuenta con las siguientes habilidades y trayectoria:

- Habilidad para construir relaciones y Networking.
- Seguridad en uno mismo y en sus ideas y convicciones.
- Normalmente cuentan con MBAs, edad promedio de 31 años.

¿ Califico para hacer un searcher?

Los search funds están pensados para vos si:

- Quieres manejar tu propia empresa pero no tienes ideas de negocios para comenzar desde 0.
- Deseo de alcanzar un alto potencial financiero.



[6] *Fuente:*(Stanford Business School, 2026)

Búsqueda de targets en negocios tradicionales

Negocios seguros, con flujos seguros y predecibles[7]

Negocios idóneos para adquirir con un searchfund:

- Negocios familiares sin sucesor.
- Negocios “aburridos” con flujos de caja constante.
- Libres o con bajo nivel de endeudamiento.
- Con oportunidad de escalar.
- Negocios con mercados profundos.



[7] *Fuente:* (Stanford Business School, 2024)

Los extremos no son compatibles con emprender

Repasando lo visto: crecimiento, escalabilidad y largo plazo

Crecimiento muy agresivo

Escalar muy rápido y priorizar ingresos ponen en riesgo el negocio

Poca ambición

Negocios que no se escalan se estancan y mueren

PxQ, una palanca a la vez

Definir el camino para escalar, con concordancia del rubro

Emprender con el negocio en marcha

Emprender no implica comenzar de 0, pensar fuera de la caja

¿Preguntas?

Fuentes Bibliográficas

- Eric Janssen, B. D. (2026, January 7). The Risks of Prioritizing Short-Term Revenue Over Customer Fit. Harvard Business Review.
- Fariza, I. (2017, October 25). World Economic Forum. (E. Pais, Editor) Retrieved from https://es.weforum.org/stories/2017/10/las-pymes-de-america-latina-exigen-su-sitio/
- Jacobsohn, S. (2025, January 31). 6 Lessons for Startups from a Museum Dedicated to Failure. Harvard Business School. Retrieved from https://hbr.org/2025/01/6-lessons-for-startups-from-a-museum-dedicated-to-failure
- Jeffrey P. Shay, D. K. (2025, August 7). How Ambitious Entrepreneurs Can Use AI to Scale Their Startups. Harvard Business Review. Retrieved from https://hbr.org/2025/08/how-ambitious-entrepreneurs-can-use-ai-to-scale-their-startups
- Lee, J. D. (2024, October 2). Research: When Should Startups Scale? Harvard Business Review. Retrieved from https://hbr.org/2024/10/research-when-should-startups-scale
- Stanford Business School. (2024). Search Fund Study. San Francisco: Stanford Business School.
- Stanford Business School. (2026). A Practical Guide for Entrepreneurs Embarking on a Search Fund. San Francisco: Stanford Business School.