



Los 5 factores clave para que tu Pyme crezca de manera rentable

Según datos de Sercotec, en Chile el 40% de las Pymes no logra superar su tercer año de vida. Detrás de estas cifras se encuentra un problema común: empresas que logran crecer en ventas, pero no consiguen que ese crecimiento se traduzca en mayor rentabilidad para sus dueños.

El crecimiento empresarial puede convertirse en una “verdadera trampa” cuando el negocio no está bien estructurado. Los datos de Sercotec revelan que 4 de cada 10 Pymes chilenas fracasan antes del tercer año.

Según señala Mariano Berazaluce, Co-Fundador de Balio Partners, “si bien las causas son múltiples, un patrón recurrente es el de empresarios que logran hacer crecer sus ventas, pero no consiguen que ese crecimiento llegue efectivamente a su bolsillo”.

El problema radica en cinco áreas críticas que la mayoría de las Pymes no logra estructurar adecuadamente. Es por esto que Berazaluce detalla estos factores, que pueden marcar una gran diferencia en el negocio de los emprendedores.

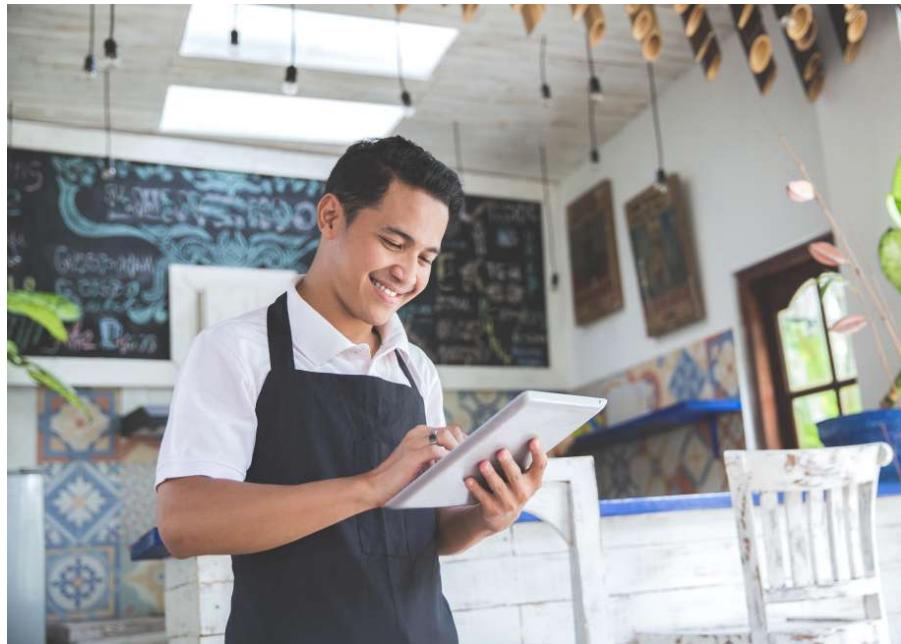
1. Ausencia de visión integrada entre lo personal y empresarial: El error más común es separar completamente la vida personal de los objetivos empresariales. Un empresario

que no define claramente qué quiere lograr en su vida personal terminará construyendo un negocio que lo consume, en lugar de uno que lo libere.

El primer paso es definir el “anhelo personal” del empresario: cómo quiere que sea su vida en tres años, cuánto tiempo quiere dedicar al negocio, qué ingresos necesita y qué tipo de participación desea tener en la operación diaria.

2. Procesos comerciales dependientes de esfuerzos heroicos: El segundo factor crítico es la falta de sistematización en marketing y ventas. Muchas Pymes venden gracias al esfuerzo personal del dueño o de uno o dos vendedores estrella. Cuando esa persona falta, las ventas se desploman.

La solución pasa por convertir las ventas en un proceso sistemático y predecible. Debe funcionar independientemente de si el dueño está presente, si hay mucho o poco trabajo, o de esfuerzos individuales.



3. Información financiera inadecuada para tomar decisiones: El tercer punto se relaciona con el control financiero. Esto no es tener la contabilidad al día, sino de contar con información oportuna y suficientemente detallada que permita tomar decisiones estratégicas.

Esto incluye conocer la rentabilidad por línea de negocio, cliente o proyecto, tener visibilidad del flujo de caja futuro y disponer de indicadores que anticipen problemas antes de que se conviertan en crisis.

4. Operaciones que no pueden escalar sin el dueño: El cuarto factor crítico es la dependencia operacional del fundador. Muchas Pymes funcionan porque el dueño está involucrado en cada decisión. El problema es que esto impide el crecimiento y agota al empresario.

La solución pasa por documentar procesos clave y crear sistemas que aseguren que se cumpla la promesa a los clientes sin supervisión directa del dueño. Si la operación no puede funcionar una semana sin el empresario, no es un negocio escalable, es un autoempleo que no puede escalar.

5. Equipos mal estructurados y poco autónomos: El quinto factor es la gestión de personas. El tema no es sólo contratar gente competente, sino ubicar a la persona correcta en el asiento correcto.

En su experiencia, es común encontrar buenos vendedores promovidos a gerentes sin habilidades de gestión, o personas valiosas ubicadas en roles que no potencian sus fortalezas. La estructura debe adaptarse a las capacidades del equipo, especialmente considerando el perfil del fundador.

Acá la implementación es clave: el objetivo no es solo crecer, sino crecer rentablemente y de manera sostenible, permitiendo que el empresario tenga una mejor calidad de vida.

Según enfatiza Mariano Berazaluce, “el momento ideal para implementar estos cambios es cuando la empresa ya tiene tracción comercial, pero el dueño siente que está perdiendo control. Es mejor prevenir que llegar a una crisis”.

La mayoría de estos problemas se pueden resolver con metodología y disciplina, no necesariamente con más capital.