

Fecha: 15-04-2025

Fuente: inoticias.cl

Título: ¿Cómo hacer crecer un emprendimiento? Estas son algunas claves para conseguirlo

Visitas: 55.464

VPE: 14.421

Favorabilidad: ☐ No Definida

Link: <https://inoticias.cl/detalle/como-hacer-crecer-un-emprendimiento-estas-son-algunas-claves-para-conseguirlo-185920>

¿Cómo hacer crecer un emprendimiento? Estas son algunas claves para conseguirlo

¿Cómo hacer crecer un emprendimiento? Estas son algunas claves para conseguirlo

<p> El deseo de hacer crecer el negocio está siempre en el horizonte de los emprendedores y emprendedoras. Sin embargo, muchas veces hay más preguntas que respuestas y el camino para conseguir ese objetivo puede volverse pedregoso.

Por eso, es esencial conocer cuáles son los aspectos más relevantes para dar ese salto, como puede ser el financiamiento o la implementación de nuevas tecnologías</p> <p> Eso sí, hay un elemento que los especialistas ponen al centro y que permite dar con la llave para crecer: las redes de colaboración que existen en el ecosistema emprendedor</p> <p> “Cuando yo partí no conocía a nadie, me costaba mucho”, dice Daniel Daccarett, fundador de Globe. “Antes el emprendimiento estaba muy vinculado a la academia, hoy hay varias empresas entrando activamente a participar de los negocios, con inversión, con incubación, con aceleración.

Hay muchas maneras de vincularse y eso les da a los emprendedores un abanico de oportunidades para crecer”, explica Daccarett. </p> <p> Por lo mismo cofundó

Emprende Tu Mente, una corporación que busca conectar a emprendedores con grandes empresas, ejecutivos y mentores, y que organiza el ETM Day, una instancia que reúne a todos estos actores con el fin de potenciar círculos virtuosos y que se desarrolla este jueves y viernes en el parque Bicentenario, Vitacura</p> <p> “Hace

64 años, Rosen partió como un emprendimiento, algo que todavía está en nuestro ADN y por eso hemos tenido relación con distintas startups y negocios, porque se genera algo enriquecedor para ambos: podemos transmitirle la experiencia de la empresa, errores y aciertos, y que ellos puedan aprender de eso; y ellos con nosotros pueden hacer match y escalar para ofrecer un producto o servicio, y, por qué no, poder convertirse en un partner”, describe Cristián de Giorgis, Subgerente de Desarrollo e Innovación de Rosen</p> <p> De hecho, Rosen participará en ETM

Day con un stand, en un panel sobre Economía Circular, en una Rueda de Contacto en donde emprendedores “venden su idea” y en mentorías individuales que tendrán –entre otros líderes de la compañía– al gerente general, Agustín Alfonso, y al propio De Giorgis.

Estas acciones hoy son centrales para la empresa oriunda de Temuco, que está lanzando su estrategia “Sueños Conscientes”, con foco en la sustentabilidad, en impactar positivamente a proveedores colaboradores comunidades, clientes y emprendedores, contando con proyectos e iniciativas de altos estándares de calidad</p> <p> las empresas tenemos muchos desafíos y nosotros estamos abiertos a encontrarnos y conectar con emprendedores que nos sorprendan, que tengan un modelo escalable. Hay algo que me encanta: siempre se habla en ETM que es la conexión entre pares improbables. Es enriquecedor”. </p> <p> El abanico de

beneficios que genera la conexión con otros emprendedores, con empresas e inversionistas es enorme. En especial, luego de que el emprendimiento en Chile ha escalado a una velocidad meteórica en los últimos años y ha abierto caminos para quienes partieron hace poco.

Por eso, los emprendedores más grandes y las mismas empresas permiten transmitir experiencia, potenciar habilidades, facilitar la inversión o incluso ser parte de su modelo de negocios. </p> <p> “Hoy hay una validación hacia el emprendimiento y eso genera que otros emprendedores o las mismas empresas quieran ayudar al siguiente. En estas ferias y charlas se puede conocer gente muy distinta pero que a veces tiene los mismos problemas que el resto.

Para salir de Chile y expandirse hay que aprovechar esas redes, por ejemplo”, apunta Sebastián Uriarte, Coordinador Taller de Introducción a los Negocios y Taller de Emprendimiento UAI. </p> <p> El académico también subraya que “empresas como NotCo o Cornershop, entre otras, muestran que se puede ser grande desde abajo. Entonces ayudan a otros emprendimientos a crecer, con inversión, con mentorías.

Hoy la red de mentores que hay en Chile es muy importante, en especial para ayudar a las personas que tienen menos formación y que tienen ideas con alto potencial”. </p> <p> Daniel Daccarett refuerza la idea de que en eventos como ETM Day los emprendedores pueden encontrar expertos en ciertas temáticas, como e-commerce o finanzas, y también la oportunidad de mostrarle sus productos o servicios a grandes empresas con el objetivo de escalar. “Es posible encontrar herramientas para escalar internacionalmente, capacitación en áreas clave, mentorías para encontrar financiamiento.

Un emprendedor se puede subir a un auto eléctrico junto con el gerente general de una empresa y mostrarle todo lo que hace en unos cuatro minutos, si su

¿Cómo hacer crecer un emprendimiento? Estas son algunas claves para conseguirlo

mañes, 15 de abril de 2025. Fuente: inoticias.cl



¿Cómo hacer crecer un emprendimiento? Estas son algunas claves para conseguirlo ¿Cómo hacer crecer un emprendimiento? Estas son algunas claves para conseguirlo

El deseo de hacer crecer el negocio está siempre en el horizonte de los emprendedores y emprendedoras. Sin embargo, muchas veces hay más preguntas que respuestas y el camino para conseguir ese objetivo puede volverse pedregoso. Por eso, es esencial conocer cuáles son los aspectos más relevantes para dar ese salto, como puede ser el financiamiento o la implementación de nuevas tecnologías

Eso sí, hay un elemento que los especialistas ponen al centro y que permite dar con la llave para crecer: las redes de colaboración que existen en el ecosistema emprendedor

“Cuando yo partí no conocía a nadie, me costaba mucho”, dice Daniel Daccarett, fundador de Globe. “Antes el emprendimiento estaba muy vinculado a la academia, hoy hay varias empresas entrando activamente a participar de los negocios, con inversión, con incubación, con aceleración. Hay muchas maneras de vincularse y eso les da a los emprendedores un abanico de oportunidades para crecer”, explica Daccarett.

Por lo mismo cofundó Emprende Tu Mente, una corporación que busca conectar a emprendedores con grandes empresas, ejecutivos y mentores, y que organiza el ETM Day, una instancia que reúne a todos estos actores con el fin de potenciar círculos virtuosos y que se desarrolla este jueves y viernes en el parque Bicentenario, Vitacura.

Hace 64 años, Rosen partió como un emprendimiento, algo que todavía está en nuestro ADN y por eso hemos tenido relación con distintas startups y negocios, porque se genera algo enriquecedor para ambos: podemos transmitirle la experiencia de la empresa, errores y aciertos, y que ellos puedan aprender de eso; y ellos con nosotros pueden hacer match y escalar para ofrecer un producto o servicio, y, por qué no, poder convertirse en un partner”, describe Cristián de Giorgis, Subgerente de Desarrollo e Innovación de Rosen

De hecho, Rosen participará en ETM Day con un stand, en un panel sobre Economía Circular, en una Rueda de Contacto en donde emprendedores “venden su idea” y en mentorías individuales que tendrán –entre otros líderes de la compañía– al gerente general, Agustín Alfonso, y al propio De Giorgis. Subgerente de Desarrollo e Innovación de Rosen

Estas acciones hoy son centrales para la empresa oriunda de Temuco, que está lanzando su estrategia “Sueños Conscientes”, con foco en la sustentabilidad, en impactar positivamente a proveedores colaboradores comunidades, clientes y emprendedores, contando con proyectos e iniciativas de altos estándares de calidad

las empresas tenemos muchos desafíos y nosotros estamos abiertos a encontrarnos y conectar con emprendedores que nos sorprendan, que tengan un modelo escalable. Hay algo que me encanta: siempre se habla en ETM que es la conexión entre pares improbables. Es enriquecedor”. </p> <p> El abanico de

beneficios que genera la conexión con otros emprendedores, con empresas e inversionistas es enorme. En especial, luego de que el emprendimiento en Chile ha escalado a una velocidad meteórica en los últimos años y ha abierto caminos para quienes partieron hace poco.

Por eso, los emprendedores más grandes y las mismas empresas permiten transmitir experiencia, potenciar habilidades, facilitar la inversión o incluso ser parte de su modelo de negocios. </p> <p> “Hoy hay una validación hacia el emprendimiento y eso genera que otros emprendedores o las mismas empresas quieran ayudar al siguiente. En estas ferias y charlas se puede conocer gente muy distinta pero que a veces tiene los mismos problemas que el resto.

Para salir de Chile y expandirse hay que aprovechar esas redes, por ejemplo”, apunta Sebastián Uriarte, Coordinador Taller de Introducción a los Negocios y Taller de Emprendimiento UAI. </p> <p> El académico también subraya que “empresas como NotCo o Cornershop, entre otras, muestran que se puede ser grande desde abajo. Entonces ayudan a otros emprendimientos a crecer, con inversión, con mentorías.

Hoy la red de mentores que hay en Chile es muy importante, en especial para ayudar a las personas que tienen menos formación y que tienen ideas con alto potencial”. </p> <p> Daniel Daccarett refuerza la idea de que en eventos como ETM Day los emprendedores pueden encontrar expertos en ciertas temáticas, como e-commerce o finanzas, y también la oportunidad de mostrarle sus productos o servicios a grandes empresas con el objetivo de escalar. “Es posible encontrar herramientas para escalar internacionalmente, capacitación en áreas clave, mentorías para encontrar financiamiento.

Un emprendedor se puede subir a un auto eléctrico junto con el gerente general de una empresa y mostrarle todo lo que hace en unos cuatro minutos, si su

Estas acciones hoy son centrales para la empresa oriunda de Temuco, que está lanzando su estrategia “Sueños Conscientes”, con foco en la sustentabilidad, en impactar positivamente a proveedores colaboradores comunidades, clientes y emprendedores, contando con proyectos e iniciativas de altos estándares de calidad

las empresas tenemos muchos desafíos y nosotros estamos abiertos a encontrarnos y conectar con emprendedores que nos sorprendan, que tengan un modelo escalable. Hay algo que me encanta: siempre se habla en ETM que es la conexión entre pares improbables. Es enriquecedor”. </p> <p> El abanico de

beneficios que genera la conexión con otros emprendedores, con empresas e inversionistas es enorme. En especial, luego de que el emprendimiento en Chile ha escalado a una velocidad meteórica en los últimos años y ha abierto caminos para quienes partieron hace poco.

Por eso, los emprendedores más grandes y las mismas empresas permiten transmitir experiencia, potenciar habilidades, facilitar la inversión o incluso ser parte de su modelo de negocios. </p> <p> “Hoy hay una validación hacia el emprendimiento y eso genera que otros emprendedores o las mismas empresas quieran ayudar al siguiente. En estas ferias y charlas se puede conocer gente muy distinta pero que a veces tiene los mismos problemas que el resto.

Para salir de Chile y expandirse hay que aprovechar esas redes, por ejemplo”, apunta Sebastián Uriarte, Coordinador Taller de Introducción a los Negocios y Taller de Emprendimiento UAI. </p> <p> El académico también subraya que “empresas como NotCo o Cornershop, entre otras, muestran que se puede ser grande desde abajo. Entonces ayudan a otros emprendimientos a crecer, con inversión, con mentorías.

Hoy la red de mentores que hay en Chile es muy importante, en especial para ayudar a las personas que tienen menos formación y que tienen ideas con alto potencial”. </p> <p> Daniel Daccarett refuerza la idea de que en eventos como ETM Day los emprendedores pueden encontrar expertos en ciertas temáticas, como e-commerce o finanzas, y también la oportunidad de mostrarle sus productos o servicios a grandes empresas con el objetivo de escalar. “Es posible encontrar herramientas para escalar internacionalmente, capacitación en áreas clave, mentorías para encontrar financiamiento.

Un emprendedor se puede subir a un auto eléctrico junto con el gerente general de una empresa y mostrarle todo lo que hace en unos cuatro minutos, si su

pitch es bueno, puede conectar”, afirma. </p> <p> Cristián de Giorgis, Subgerente de Desarrollo e Innovación de Rosen, detalla que la compañía ha trabajado constantemente con empresas de la región, con quienes han desarrollado un vínculo fundamental que los ha llevado a convertirse en socios estratégicos. Por eso, subraya la importancia que tiene para Rosen hoy fortalecer las relaciones con distintos negocios, en especial porque “ las startups tienen una forma distinta de pensar y eso nos desafía. Ese desafío genera valor para ambas partes, porque podemos aprender de ellas y viceversa. Siempre lo hemos hecho, pero hoy lo hacemos bajo nuestra estrategia de sustentabilidad y, en específico, bajo nuestro eje de acción Soñemos en comunidad ”. </p> <p> estas redes de colaboración permiten dar con la llave para resolver otros aspectos clave, como el financiamiento y la digitalización. Sebastián Uriarte, académico **UAI**, indica que es necesario apalancarse en algunas fuentes de financiamiento que ayuden a desarrollar el negocio en el mediano y largo plazo. “ Después de dos años, cuando el producto o servicio está validado, es necesario meter más recursos. Hay créditos bancarios, fondos de financiamiento de instituciones gubernamentales como Corfo o Sercotec ”, señala. </p> <p> Eso sí, pone énfasis en el Smart Money : “Una de las mejores formas es incluir a un socio, pero que no solo aporte dinero, sino conocimiento, experiencia, que ayude a integrarse a redes ”. </p> <p> Por otro lado, recalca la utilización de tecnologías. “Ayudan a desarrollar nuevos productos y servicios, pero también integran innovación dentro de las operaciones, como la relación con los clientes, las comunicaciones, el desarrollo de marketing, facilitar flujos internos. Hoy es absolutamente necesario que tengan un conocimiento tecnológico mínimo para crecer ”, subraya el académico. </p> <p> Para Daniel Daccarett, cofundador de Emprende Tu Mente, hay algo que tampoco puede faltar: “ Lo primero que deben hacer es fortalecer esa fuerza interior que te ayude a permanecer en esto de emprender. Yo a esa fuerza le llamo actitud y es como un músculo que se debe ejercitar para fortalecerlo y eso se hace con cuatro ‘P: pasión, paciencia, prudencia y perseverancia ”. </p> <p> LaTercera.com</p> <p> 0 Comentarios</p>