

Fecha: 03-07-2025
Medio: El Heraldo
Supl.: El Heraldo
Tipo: Noticia general
Título: **Los errores más comunes al escalar un negocio en Chile**

Pág.: 5
Cm2: 513,4
VPE: \$ 1.026.891

Tiraje: 3.000
Lectoría: 6.000
Favorabilidad: ☐ No Definida

Los errores más comunes al escalar un negocio en Chile



Pablo Morales
Director Carrera de Contador Auditor
Líder centro de apoyo al emprendimiento
Universidad de Las Américas

El crecimiento de un negocio es uno de los momentos más estimulantes para cualquier emprendedor. Sin embargo, escalar de manera sostenida y saludable, es un proceso lleno de desafíos. Muchas empresas que logran consolidarse en su fase inicial encuentran dificultades al intentar expandirse. Identificar los errores más comunes puede marcar la diferencia entre un crecimiento exitoso y una crisis organizacional.

Uno de los errores más frecuentes es intentar escalar sin un modelo de negocio validado. Es común ver emprendedores que, impulsados por el entusiasmo de la demanda inicial, expanden sus operaciones sin tener procesos estandarizados, indicadores claros, ni márgenes suficientemente robustos. Sin una base sólida, el crecimiento puede amplificar las ineficiencias en lugar de corregirlas.

Otro aspecto crítico es la gestión del equipo. Al escalar, el emprendedor debe transitar de ser un operador a convertirse en un líder estratégico. Delegar de manera efectiva y profesionalizar los roles dentro de la empresa son pasos fundamentales. Muchas compañías fracasan porque el fundador intenta seguir controlando todos los aspectos del negocio, generando cuellos de botella que afectan la productividad.

El financiamiento es otro factor que suele subestimarse. Escalar implica invertir: en tecnología, talento, infraestructura y marketing. No contar con una planificación financiera adecuada puede llevar a problemas de flujo de caja, endeudamiento excesivo o falta de capital para aprovechar oportunidades estratégicas.

Asimismo, muchas empresas no adaptan su propuesta de valor al nuevo tamaño o mercado al que apuntan. Lo que funciona para un negocio pequeño o local, puede no ser suficiente para competir a nivel nacional o internacional. Revisar y ajustar la oferta de productos y servicios es clave en cada etapa del crecimiento.

En Chile, el ecosistema emprendedor está lleno de oportunidades pero también de desafíos estructurales: burocracia, barreras de financiamiento y desigual acceso a talento digital. Por eso, más que nunca, es fundamental que quienes lideran empresas emergentes tengan la capacidad de anticipar estos errores y prepararse estratégicamente para enfrentarlos.

Escalar un negocio no es solo cuestión de tamaño, sino de madurez organizacional y es en ese proceso donde se construyen los negocios sólidos que el país necesita.