

AGOSTO 2025
**INFORME
ESPECIAL**
Company Scaling

+54 9 11 7515-9741
www.mbe.com.ar
advise@mbecom.ar

Tabla de contenidos

Introducción	03
¿Qué significa escalar una empresa?	04
¿Cuándo una empresa está lista para escalar?	04
Expansión regional en Latinoamérica	04
Internacionalización hacia EE.UU. y Europa	05
Análisis FODA para escalar	05
Indicadores clave de escalabilidad	05
Casos de referencia y aprendizajes	06
Recomendaciones finales	07
Conclusión	08
Moore Global	09
Información de contacto	10

Introducción

Escalar una empresa va mucho más allá de crecer. Implica multiplicar operaciones, gestionar la complejidad y mantener el rumbo estratégico en escenarios cada vez más exigentes. Company Scaling es la fase en la que el modelo de negocio probado debe amplificarse sin perder eficiencia, cultura ni dirección.

En este informe abordaremos los principales desafíos, condiciones y decisiones que enfrenta una empresa latinoamericana que busca escalar, tanto a nivel regional como internacional, con foco en Estados Unidos y Europa.

¿Qué significa escalar una empresa?

- Escalar no es vender más. Es hacerlo con estructuras replicables, rentables y sostenibles.
- Aumentar ingresos sin aumentar proporcionalmente los costos.
- Requiere procesos, tecnología, equipos autónomos y un mindset de eficiencia.

Escalar exige dejar atrás el "modo artesanal" y pasar al "modo industrial" sin perder la esencia.

Escalar no es vender la empresa, no es comprar otra tampoco, aunque pueden ser ambas opciones también. Es llevarla un escalón más arriba, elevarla.

¿Cuándo una empresa está lista para escalar?

- Tiene product-market fit validado.
- Posee procesos estandarizados.
- Cuenta con equipo profesional y delega operativamente.
- Presenta rentabilidad sostenida o acceso a fondeo suficiente.
- Tiene clara su propuesta de valor y diferenciador competitivo.

Antes de escalar, hay que confirmar que lo que funciona. Pero lo que funciona de verdad y de forma repetible.

Expansión regional en Latinoamérica

- Requiere entender la fragmentación legal, fiscal y cultural entre países.
- Cada mercado tiene su madurez digital, normativa y hábitos de consumo.
- En muchos casos, conviene crecer mediante alianzas, adquisiciones o franquicias.

Desafíos comunes:

- Contratación y retención de talento en nuevos mercados.
- Transferencia de cultura organizacional.
- Diferencias cambiarias, impositivas y logísticas.

No hay "Latinoamérica", hay múltiples países con reglas distintas.

Internacionalización hacia EE.UU. y Europa

Implicancias clave:

- Alta exigencia en compliance, procesos y gobierno corporativo.
- Costos altos para establecerse y competir.
- Necesidad de adaptarse cultural y comercialmente.
- Barreras idiomáticas, legales y regulatorias.

Condiciones mínimas recomendadas:

- Producto o servicio con tracción comprobada.
- Modelo de negocio escalable.
- Socios o equipo con experiencia internacional.
- Asesoría legal, fiscal y de mercado especializada.

Competir afuera requiere prepararse adentro.

Análisis FODA para escalar

- Fortalezas: Modelo probado, equipo senior, ventaja competitiva clara.
- Oportunidades: Nuevos mercados, alianzas estratégicas, fondeo externo.
- Debilidades: Falta de procesos, dependencia de líderes clave, debilidad financiera.
- Amenazas: Competidores globales, diferencias culturales, inflación de costos.

Este análisis debe actualizarse por mercado objetivo.

Indicadores clave de escalabilidad

- CAC (Costo de adquisición de clientes)
- LTV (Valor del cliente en el tiempo)
- Burn Rate y Runway financiero
- Retención de clientes
- NPS y métricas de satisfacción de clientes
- Margen operativo
- Ratio de escalabilidad (ingresos / headcount o costos fijos)

Casos de referencia y aprendizajes

Muchas empresas latinoamericanas lograron escalar, entre ellas se destacan:

1. Nubank (Brasil)

Escalamiento: En pocos años se convirtió en uno de los bancos digitales más grandes del mundo, con presencia en Brasil, México y Colombia.

Claves del éxito: Modelo 100% digital, experiencia de usuario simple, crecimiento sostenido con capital de riesgo internacional (Sequoia, Tencent).

2. Globant (Argentina)

Escalamiento: Expansión internacional progresiva con presencia en más de 25 países, cotiza en NYSE desde 2014.

Claves del éxito: Foco en innovación, servicios a grandes clientes globales, adquisiciones estratégicas para crecer en capacidades y mercados.

3. Rappi (Colombia)

Escalamiento: En menos de una década, expandió operaciones a más de 9 países en América Latina.

Claves del éxito: Escalado acelerado con rondas de inversión agresivas (SoftBank, Sequoia), fuerte enfoque operativo local.

4. NotCo (Chile)

Escalamiento: Conquistó mercados de alimentos plant-based en Chile, Brasil, EE.UU. y México.

Claves del éxito: Combinación de inteligencia artificial con ciencia alimentaria, inversión internacional (Jeff Bezos, Tiger Global), enfoque en I+D.

5. Kavak (México)

Escalamiento: Valuada como unicornio, opera en varios países de América Latina.

Claves del éxito: Tecnología para transformar un proceso tradicional, logística propia, modelo de crédito asociado.

Recomendaciones finales

- No escalar sin haber consolidado
- Establecer sistemas antes que escalar ventas.
- Financiar la escalabilidad con capital a largo plazo.
- Buscar alianzas estratégicas para ganar velocidad.
- Medir, corregir y adaptarse rápido.

Escalar no es solo crecer, es multiplicar el valor sin multiplicar el caos.

Conclusión

Escalar una empresa es un desafío estratégico que exige más que ambición: requiere preparación, estructura y visión a largo plazo. El éxito no proviene únicamente de aumentar ventas o presencia, sino de hacerlo de manera rentable, replicable y sostenible, manteniendo la esencia que dio origen al negocio.

Las experiencias de compañías latinoamericanas como Nubank, Globant, Rappi, NotCo y Kavak demuestran que, con un modelo probado, procesos sólidos, liderazgo experimentado y acceso a capital inteligente, es posible trascender fronteras y competir en mercados de alta exigencia como Estados Unidos y Europa.

El camino hacia la escalabilidad demanda consolidación previa, inversión en sistemas y equipos, adaptabilidad cultural y comercial, y una gestión financiera disciplinada. Más que una meta puntual, escalar es un proceso continuo de optimización, aprendizaje y adaptación que, bien ejecutado, multiplica no solo el alcance, sino también el valor y la proyección de la empresa en el tiempo.

MOORE Global

Red internacional de auditoría, contabilidad y consultoría.

Somos MOORE

Cuando trabajas con Moore, colaboras con personas que se preocupan profundamente por tu éxito y cuentan con la dedicación para ofrecer resultados medibles.

CONOCENOS

Moore Global combina la experiencia técnica de una red consolidada con la flexibilidad de firmas locales, permitiendo a sus clientes acceder a conocimientos sectoriales profundos.



5.1M

Mil millones de ingresos



234

Firmas en la Red

QUIÉNES SOMOS



Fundada en Londres en 1907, Moore Globales hoy la 11.ª red de servicios profesionales más grande del mundo. Su propósito —“help people thrive”—se refleja en la cercanía con el mercado medio y en una cultura colaborativa que combina escala global con atención local.

QUÉ HACEMOS



Consultoría y Corporate Finance

1

Estrategia, valoración y M&A para acelerar el crecimiento, estructurar financiamiento y maximizar el valor empresarial.

Impuestos & Auditorías

2

Auditorías independientes con estándares globales y planificación fiscal proactiva que garantiza cumplimiento y optimiza la carga tributaria.

Outsourcing y servicios de negocio

3

Soluciones sectoriales en Real Estate, Servicios Financieros, Tecnología, Energía y más.

MOORE EN NÚMEROS



Consolidada entre las redes de servicios profesionales más grandes del mundo, Moore Global destaca por una presencia multinacional robusta y un desempeño financiero en constante expansión.



MOORE Global



Accounting Company



www.moore-global.com



Londres, Reino Unido.



116
Países



37.199
Profesionales



563
Oficinas



Consultor con amplia experiencia en publicidad, medios y entretenimiento, experto en M&A, estrategia fiscal, gestión de talento y auditoría para maximizar valor y eficiencia.

MATÍAS TEJERO, CEO DE MOORE TEJERO & MOORE BUSINESS EMBASSY

Estratega de negocios y de marcas que integra estrategia, marketing y foresight; convierte complejidad en planes de alto impacto y lidera transformación, desarrollo comercial y M&A en empresas y startups.

PATRICIO CAVALLI, STRATEGY ADVISOR



Contáctanos

Brindamos soluciones integrales para que las empresas tomen decisiones con confianza.



MAURE 4109, 1ER PISO. DISTRITO
AUDIOVISUAL, BUENOS AIRES, ARG.



CAMILA.BADELL@MBE.COM.AR



WWW.MBE.COM.AR



+54 9 11 7515-9741

¿Te interesa aprender más sobre estos temas?

Escucha Finance Rockstars, el podcast sobre finanzas, creatividad, tecnología y estrategia de negocios.



www.financerockstars.net