

BUSINESS

EMPRENDER EN ARGENTINA: LA CLAVE ESTÁ EN TRANSFORMAR PROYECTOS EN EMPRESAS SOSTENIBLES

By Agencias | 13/11/2026

En el marco de la Semana Global del Emprendedor (16 al 22 de noviembre), datos del GEM reflejan que más del 90% de las iniciativas nacen como alternativa de ingresos. Desde Grant Thornton Argentina señalan que la planificación financiera, la tecnología y una gestión ordenada son herramientas cruciales para que los nuevos negocios logren escalar y consolidarse en el tiempo.



En el marco de la **Semana Global del Emprendedor** (Global Entrepreneurship Week), que se celebra a nivel mundial del 16 al 22 de noviembre, el foco no está solo en las ideas que dan origen a nuevos negocios, sino también en las condiciones que permiten sostenerlos y hacerlos crecer. Convertir un proyecto en una empresa viable requiere mucho más que una buena propuesta: implica administrar los recursos, organizar la gestión y desarrollar una estrategia capaz de adaptarse a un entorno cambiante.

Según el perfil local del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), 9 de cada 10 emprendedores en Argentina inician su negocio impulsados por la necesidad de generar ingresos en entornos laborales complejos. Sin embargo, pasar de la iniciativa inicial a un negocio consolidado suele encontrar barreras estructurales: el Índice de Contexto Emprendedor (NECI) ubica al país en el puesto 39 de 53 economías, condicionado principalmente por la dificultad de acceso al financiamiento, la falta de incentivos y los costos operativos.

En Argentina, existen 4 personas iniciando un nuevo emprendimiento por cada 1 que logra consolidar su empresa, lo que evidencia la dificultad estructural para convertir startups en empresas maduras y sostenibles. A su vez, la participación masculina asciende al 26,2%, mientras que la femenina se ubica en el 16,4%. La brecha de género se amplió en el último año.

Desarrollar habilidades emprendedoras para afrontar los desafíos del futuro.

En un contexto de incertidumbre y transformación tecnológica, desarrollar habilidades emprendedoras es cada vez más importante, no solo para quienes deciden crear un negocio propio, sino también para quienes trabajan en relación de dependencia. La capacidad de

identificar oportunidades, tomar la iniciativa, adaptarse a los cambios y generar soluciones puede aportar valor tanto dentro de una organización como en el desarrollo de proyectos personales.

La evolución del mercado laboral y el avance de la inteligencia artificial también plantean nuevos desafíos: los conocimientos técnicos pueden quedar obsoletos con rapidez y ya no alcanza con depender exclusivamente de una especialización o de una trayectoria profesional. Por eso, desarrollar herramientas propias para gestionar proyectos, generar oportunidades y construir alternativas de desarrollo se convierte en un recurso fundamental para desenvolverse en un escenario donde las certezas son cada vez menores.

Esta mentalidad implica mucho más que crear una empresa. Supone desarrollar la capacidad de convocar, movilizar, crear y sostener iniciativas, así como aprender a gestionar los propios recursos y tomar decisiones en escenarios cambiantes.

Ante este contexto, Grant Thornton Argentina destaca que contar con una gestión ordenada es clave para que las startups y pymes en crecimiento puedan organizar sus procesos, anticipar riesgos, proteger el capital de trabajo y ampliar sus oportunidades de desarrollo, tanto en el mercado local como en el internacional.

“En las etapas iniciales o de cambio, el desafío no es solo tener una buena propuesta, sino construir la capacidad, los procesos y el equipo que permitan sostenerla en el tiempo. Contar con una forma de organizarse, definir responsabilidades y planificar el negocio no son formalidades, sino decisiones indispensables para que un emprendimiento logre estabilidad y futuro”, destaca Matiana Behrends, socia de Advisory Services y líder de Human Capital Advisory Services de Grant Thornton Argentina.

Liderazgo en concientización de Inteligencia Artificial: La Argentina se destaca con una puntuación excepcional de 7.1 puntos por parte de los expertos en la concientización sobre la necesidad de aplicar IA en nuevos emprendimientos. El 41,3% de los emprendedores tempranos y el 39,2% de los dueños de negocios consolidados anticipan que la IA será clave en su modelo de negocio en los próximos tres años.

7 claves de gestión para acompañar el crecimiento emprendedor

Para respaldar a los fundadores y equipos emprendedores en su camino de consolidación, desde Grant Thornton Argentina comparten siete pilares estratégicos:

1. Validar la oportunidad antes de invertir: probar la propuesta de valor a pequeña escala para obtener datos reales del mercado antes de comprometer recursos y capital significativo.

2. Priorizar la salud financiera: conocer los costos reales, elaborar proyecciones de flujo de caja, calcular el punto de equilibrio y cuidar el capital de trabajo. Vender no siempre significa ganar.

3. Organizar la gestión desde el inicio: definir procesos, mantener las obligaciones al día y medir indicadores clave para tomar decisiones basadas en información certera y no en la urgencia diaria.

4. Construir una estrategia comercial diversificada: diseñar canales adecuados y buscar relaciones comerciales de largo plazo para evitar la dependencia de pocos clientes.

5. Incorporar tecnología con objetivos concretos: aprovechar herramientas digitales e Inteligencia Artificial para automatizar tareas operativas, mejorar la atención y optimizar costos.

6. Planificar la expansión con visión de largo plazo: evaluar la capacidad operativa, los márgenes y las particularidades regulatorias e impositivas antes de dar saltos de escala o explorar mercados internacionales.

7. Cuidar la salud física y mental de quien emprende: trabajar en el propio bienestar, aprender a gestionar el estrés y las emociones y reconocer la importancia de preservar la energía personal. La sostenibilidad de un proyecto también depende de la capacidad de quien lo lidera para sostenerse a sí mismo.

Fuentes:

- Global Entrepreneurship Network (GEN). Global Entrepreneurship Week 2026. Información oficial sobre la iniciativa y las fechas de celebración, del 16 al 22 de noviembre de 2026. https://www.genglobal.org/gew-page/653
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Entrepreneurship in Argentina — Economy Profile. Datos de actividad emprendedora y contexto del ecosistema argentino, con información correspondiente a 2025. https://gemconsortium.org/economy-profiles/argentina-2
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). GEM 2025/2026 Global Report: From Uncertainty to Opportunity. Informe global publicado en febrero de 2026, basado en más de 160.000 respuestas en 53 economías. https://gemconsortium.org/reports/latest-global-report
- The Daily Economy. Ethan Yang, Entrepreneurship and the Human Experience, 9 de julio de 2020. Artículo sobre la identificación de oportunidades, la innovación, la toma de decisiones y la planificación para desarrollar un negocio. https://thedailyeconomy.org/article/entrepreneurship-and-the-human-experience

LATAMNOTICIAS

Descubre las últimas noticias en tiempo real sobre política, economía, deportes, tecnología y entretenimiento. Información actualizada 24/7.

[...] En el marco de la Semana Global del Emprendedor (16 al 22 de noviembre), datos del GEM reflejan que más del 90% de las iniciativas nacen como alternativa de ingresos. Desde Grant Thornton Argentina señalan que la planificación financiera, la tecnología y una gestión ordenada son herramientas cruciales para que los nuevos negocios logren escalar y consolidarse en el tiempo.

En el marco de la Semana Global del Emprendedor (Global Entrepreneurship Week), que se celebra a nivel mundial del [...]

En el marco de la Semana Global del Emprendedor (16 al 22 de noviembre), datos del GEM reflejan que más del 90% de las iniciativas nacen como alternativa de ingresos. Desde Grant Thornton Argentina señalan que la planificación financiera, la tecnología y una gestión ordenada son herramientas cruciales para que los nuevos negocios logren escalar y consolidarse en el tiempo.

En el marco de la Semana Global del Emprendedor (Global Entrepreneurship Week), que se celebra a nivel mundial del 16 al 22 de noviembre, el foco no está solo en las ideas que dan origen a nuevos negocios, sino también en las condiciones que permiten sostenerlos y hacerlos crecer. Convertir un proyecto en una empresa viable requiere mucho más que una buena propuesta: implica administrar los recursos, organizar la gestión y desarrollar una estrategia capaz de adaptarse a un entorno cambiante.

Según el perfil local del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 9 de cada 10 emprendedores en Argentina inician su negocio impulsados por la necesidad de generar ingresos en entornos laborales complejos. Sin embargo, pasar de la iniciativa inicial a un negocio consolidado suele encontrar barreras estructurales: el Índice de Contexto Emprendedor (NECI) ubica al país en el puesto 39 de 53 economías, condicionado principalmente por la dificultad de acceso al financiamiento, la falta de incentivos y los costos operativos.

En Argentina, existen 4 personas iniciando un nuevo emprendimiento por cada 1 que logra consolidar su empresa, lo que evidencia la dificultad estructural para convertir startups en empresas maduras y sostenibles. A su vez, la participación masculina asciende al 26,2%, mientras que la femenina se ubica en el 16,4%. La brecha de género se amplió en el último año.

Desarrollar habilidades emprendedoras para afrontar los desafíos del futuro.

En un contexto de incertidumbre y transformación tecnológica, desarrollar habilidades emprendedoras es cada vez más importante, no solo para quienes deciden crear un negocio propio, sino también para quienes trabajan en relación de dependencia. La capacidad de identificar oportunidades, tomar la iniciativa, adaptarse a los cambios y generar soluciones puede aportar valor tanto dentro de una organización como en el desarrollo de proyectos personales.

La evolución del mercado laboral y el avance de la inteligencia artificial también plantean nuevos desafíos: los conocimientos técnicos pueden quedar obsoletos con rapidez y ya no alcanza con depender exclusivamente de una especialización o de una trayectoria profesional. Por eso, desarrollar herramientas propias para gestionar proyectos, generar oportunidades y construir alternativas de desarrollo se convierte en un recurso fundamental para desenvolverse en un escenario donde las certezas son cada vez menores.

Esta mentalidad implica mucho más que crear una empresa. Supone desarrollar la capacidad de convocar, movilizar, crear y sostener iniciativas, así como aprender a gestionar los propios recursos y tomar decisiones en escenarios cambiantes.

Ante este contexto, Grant Thornton Argentina destaca que contar con una gestión ordenada es clave para que las startups y pymes en crecimiento puedan organizar sus procesos, anticipar riesgos, proteger el capital de trabajo y ampliar sus oportunidades de desarrollo, tanto en el mercado local como en el internacional.

"En las etapas iniciales o de cambio, el desafío no es solo tener una buena propuesta, sino construir la capacidad, los procesos y el equipo que permitan sostenerla en el tiempo. Contar con una forma de organizarse, definir responsabilidades y planificar el negocio no son formalidades, sino decisiones indispensables para que un emprendimiento logre estabilidad y futuro", destaca Matiana Behrends, socia de Advisory Services y líder de Human Capital Advisory Services de Grant Thornton Argentina.

Liderazgo en concientización de Inteligencia Artificial: La Argentina se destaca con una puntuación excepcional de 7.1 puntos por parte de los expertos en la concientización sobre la necesidad de aplicar IA en nuevos emprendimientos. El 41,3% de los emprendedores tempranos y el 39,2% de los dueños de negocios consolidados anticipan que la IA será clave en su modelo de negocio en los próximos tres años.

7 claves de gestión para acompañar el crecimiento emprendedor

Para respaldar a los fundadores y equipos emprendedores en su camino de consolidación, desde Grant Thornton Argentina comparten siete pilares estratégicos:

1. Validar la oportunidad antes de invertir: probar la propuesta de valor a pequeña escala para obtener datos reales del mercado antes de comprometer recursos y capital significativo.

2. Priorizar la salud financiera: conocer los costos reales, elaborar proyecciones de flujo de caja, calcular el punto de equilibrio y cuidar el capital de trabajo. Vender no siempre significa ganar.

3. Organizar la gestiÃ³n desde el inicio: definir procesos, mantener las obligaciones al dÃ-a y medir indicadores clave para tomar decisiones basadas en informaciÃ³n certera y no en la urgencia diaria.

4. Construir una estrategia comercial diversificada: diseÃ±ar canales adecuados y buscar relaciones comerciales de largo plazo para evitar la dependencia de pocos clientes.

5. Incorporar tecnología con objetivos concretos: aprovechar herramientas digitales e Inteligencia Artificial para automatizar tareas operativas, mejorar la atención y optimizar costos.

6. Planificar la expansión con visión de largo plazo: evaluar la capacidad operativa, los márgenes y las particularidades regulatorias e impositivas antes de dar saltos de escala o explorar mercados internacionales.

7. Cuidar la salud física y mental de quien emprende: trabajar en el propio bienestar, aprender a gestionar el estrés y las emociones y reconocer la importancia de preservar la energía personal. La sostenibilidad de un proyecto también depende de la capacidad de quien lo lidera para sostenerse a sí mismo.

Fuentes:

Global Entrepreneurship Network (GEN). Global Entrepreneurship Week 2026. Información oficial sobre la iniciativa y las fechas de celebración, del 16 al 22 de noviembre de 2026. https://www.genglobal.org/gew-page/653

Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Entrepreneurship in Argentina - Economy Profile. Datos de actividad emprendedora y contexto del ecosistema argentino, con información correspondiente a 2025. https://gemconsortium.org/economy-profiles/argentina-2

Global Entrepreneurship Monitor (GEM). GEM 2025/2026 Global Report: From Uncertainty to Opportunity. Informe global publicado en febrero de 2026, basado en más de 160.000 respuestas en 53 economías. https://gemconsortium.org/reports/latest-global-report

The Daily Economy. Ethan Yang, Entrepreneurship and the Human Experience, 9 de julio de 2020. Artículo sobre la identificación de oportunidades, la innovación, la toma de decisiones y la planificación para desarrollar un negocio. https://thedailyeconomy.org/article/entrepreneurship-and-the-human-experience