

7 estrategias para escalar tu negocio, según inversionistas



Inversionistas internacionales compartieron en incMTY 2026 las claves para crecer, levantar capital y destacar entre miles de startups

19/03/2026

Everth Bañuelos

Escalar un negocio en 2026 **no depende solo de tener una buena idea:** implica **demostrar** que puedes **crecer de forma sostenible**, con un **modelo replicable** y **evidencia clara** de que tu **solución funciona**.

Durante el festival incMTY, **inversionistas ángeles** y **expertos** en **venture capital** compartieron **qué buscan hoy en los emprendedores** y cómo **tomar decisiones** para **acceder a capital**.

Estas son algunas de sus principales recomendaciones:

1. Construir un modelo realmente escalable

2. Prueba que tu negocio funciona y conoces tu mercado

3. Enfócate y evita distracciones

4. Construye relaciones antes de pedir inversión

5. Llegar en el momento adecuado y bien preparado

6. Evitar errores comunes que puede frenar una inversión

7. Tu historia sí importa

📅 ¡Despega una nueva edición de [@incMTY](#)! Un espacio que conecta emprendedores, innovadores e inversionistas para hablar del futuro de los negocios 📅

En esta edición del festival de emprendimiento del [@TecdeMonterrey](#) se tocan como inteligencia artificial, levantamiento de...

— CONECTA (@ConectaTECmx) [March 18, 2026](#)

1. Construir un modelo realmente escalable

Uno de los **errores más comunes** es **pensar que crecer significa hacer más**: contratar más personas o invertir más dinero.

Sin embargo, **Juliana Garaizar**, de **Greenbackers Investment Capital y Portfolia**, advierte que este enfoque limita el verdadero potencial de una *startup*.

El crecimiento sostenible, explica, no depende de cuánto se invierte, sino de **qué tan replicable es el modelo de negocio**.

“Un negocio escalable es aquel que puedes vender muchas veces sin que el costo crezca al mismo ritmo”, señala.

Por ello, **los modelos basados en tecnología, software o inteligencia artificial** suelen tener **mayor potencial de expansión**, al permitir multiplicar su alcance sin aumentar proporcionalmente los recursos.

En este sentido, **escalar no es hacer más, sino hacerlo mejor**: diseñar un sistema que pueda crecer de forma eficiente y sostenida en el tiempo.

2. Prueba que tu negocio funciona y conoces tu mercado

En el ecosistema emprendedor, **una buena idea ya no es suficiente** para atraer inversión.

Hoy, **los inversionistas buscan evidencia** clara de que el problema existe, que el mercado responde y que la solución tiene potencial real.

Mitra Miller, presidenta de Houston Angel Network, explica que los emprendedores deben demostrar que entienden mejor que nadie a su cliente y que cuentan con una propuesta diferenciada.

“Necesitan demostrar que conocen a sus consumidores y al mercado mejor que nadie más en el mundo”, señala.

En este contexto, validar el producto, conseguir primeros usuarios o incluso pequeñas ventas puede marcar la diferencia entre un pitch más y una oportunidad real de inversión.

Además, **Iván Montoya, LatAm Super Angel y managing partner de NuMundo Ventures**, señala que un emprendedor debe demostrar que entiende algo del mercado que otros no ven.

“Dame un secreto sobre el mercado que estás atacando y demuestra que tienes el equipo más alineado para resolver ese problema”, dice.

Iván Montoya, inversionista ángel y managing partner de NuMundo Ventures, habló sobre lo que hace destacar a un emprendimiento frente a inversionistas. Foto Everth Bañuelos



3. Enfócate y evita distracciones

En un entorno donde constantemente surgen nuevas oportunidades, ideas y caminos posibles, **mantenerse enfocado se convierte en uno de los mayores desafíos** para cualquier emprendedor.

Rafael Barroso, Engineering Manager en Apple e inversionista ángel, advierte que la distracción uno de los principales enemigos del emprendedor.

“El emprendedor tiene que seguir con los objetivos que estableció desde un principio”, señala.

Desde su experiencia, construir una empresa implica también aprender a priorizar y sostener una visión clara incluso en medio de la incertidumbre.

Asimismo, **Marcelo de la Garza, cofundador de Gesta Labs y Gesta Ventures**, añade que este enfoque también se refleja en el nivel de compromiso del emprendedor con su proyecto.

"Me interesa que esté enamorado del problema y no tanto de la solución. Que esté full time en esto y que tenga tracción", afirma.

En este sentido, el crecimiento no depende solo de hacer más cosas, sino de **mantener claridad, disciplina y enfoque** en lo que realmente importa.

"Quiero ver que el emprendedor ya puso esfuerzo en su proyecto y que tiene algo validado antes de buscar capital".- Mitra Miller

4. Construye relaciones antes de pedir inversión

Levantar capital no comienza con un pitch, sino mucho antes.

Para inversionistas como Barroso, **la confianza, la reputación y las relaciones juegan un papel fundamental** en la toma de decisiones.

"A mi me gusta saber la historia de la empresa, saber cuál es la relación entre el founder y el problema que trata de resolver. Las relaciones son la clave para levantar un negocio", afirma.

Por ello, destaca que uno de los factores más importantes para acceder a inversión es construir vínculos dentro del ecosistema emprendedor.

Esto implica acercarse a mentores, inversionistas y otros emprendedores, **generar credibilidad y mantenerse presente en la comunidad** antes de necesitar capital.

Mitra Miller, presidenta de Houston Angel Network, compartió su visión sobre lo que buscan los inversionistas en startups durante incMTY 2026.
Foto Everth Bañuelos



5. Llegar en el momento adecuado y bien preparado

Uno de los errores más comunes entre emprendedores es **salir a buscar inversión antes de tiempo** pues, aunque el financiamiento puede acelerar el crecimiento, hacerlo sin validación puede jugar en contra del negocio.

Miller señala que, antes de acercarse a inversionistas, es importante **contar con un producto mínimo viable (MVP, por sus siglas en inglés)** y demostrar que existe una base inicial de mercado.

“Quiero ver que el emprendedor ya puso esfuerzo en su proyecto y que tiene algo validado antes de buscar capital”, explica.

En este sentido, el momento adecuado no lo define una urgencia financiera, sino el nivel de madurez del proyecto.

“Yo recuerdo mucho al emprendedor, hay gente que 10 minutos después sigo pensando en ellos”.- Iván Montoya

6. Evitar errores comunes que puede frenar una inversión

En la práctica, muchos emprendimientos no fracasan por falta de potencial, sino por errores que afectan la percepción del inversionista.

Garaizar advierte que uno de los más comunes es **gastar el capital demasiado rápido**, lo que puede dejar a la empresa sin margen de maniobra.

Otros errores incluyen asumir que levantar inversión será sencillo o no prepararse adecuadamente para el proceso.

Miller añade que *"la arrogancia también puede jugar en contra, pensar que no hay competencia o que el inversionista debe invertir sin pensar que también es una persona puede cerrar puertas"*.

Asistentes participaron y siguieron con atención las conferencias del festival incMTY 2026 para conocer claves sobre emprendimiento. Foto: Everth Bañuelos



7. Tu historia sí importa

Más allá de métricas, presentaciones y modelos de negocio, los inversionistas coinciden en un **elemento clave: las personas**.

En un entorno donde se escuchan cientos de pitches, lo que permanece no siempre es la idea, sino quien la presenta.

“Yo recuerdo mucho al emprendedor, hay gente que 10 minutos después sigo pensando en ellos”, señala Montoya.

Para los inversionistas, la conexión con el founder y su forma de comunicar pueden ser determinantes al momento de tomar una decisión.

Porque al final, invertir en una startup también es apostar por la persona que la construye.

"No es que no haya dinero, sí hay capital, pero ahora está mucho más cuidado".- Mario García

¿Qué buscan los inversionistas en 2026?

El contexto actual del emprendimiento ha elevado el nivel de exigencia para quienes buscan inversión.

Si bien el capital sigue disponible, ya no fluye de la misma manera. Los inversionistas analizan con mayor profundidad cada oportunidad y priorizan proyectos que demuestren resultados desde etapas más tempranas.

De acuerdo con **Mario García, inversionista y managing partner de AngelHub.Ventures**, el entorno actual se destaca por las siguientes tendencias:

- **Mayor selectividad:** los fondos analizan más a fondo antes de invertir
- **Pruebas y validación:** se requiere evidencia real, no solo ideas
- **Disciplina operativa:** operar de forma eficiente y con bajo gasto
- **Enfoque en rentabilidad:** no solo crecer, sino demostrar cómo generar utilidades
- **Tiempos más largos:** levantar capital puede tomar hasta 6 meses

"No es que no haya dinero, sí hay capital, pero ahora está mucho más cuidado", explica.

Por ello, señala que las inversiones se están concentrando en soluciones que atienden problemas reales y es clave entender algunas reglas para levantar capital:

- **Reduce el riesgo:** presenta datos claros, estructura tu modelo y disminuye la incertidumbre del negocio.
- **Cuida tu reputación:** ser visible en el ecosistema y generar confianza es fundamental.
- **Ejecuta, no solo planees:** demuestra avance y resultados mientras buscas inversión.
- **Prepárate:** levantar capital requiere práctica, claridad en el pitch y dominio de tu narrativa.

Mario García, managing partner de AngelHub.Ventures, ofreció recomendaciones para levantar capital en el entorno actual durante incMTY 2026. Foto: Everth Bañuelos



Acerca del festival de innovación y emprendimiento incMTY

[incMTY Festival 2026](#) es el festival de emprendimiento del Tecnológico de Monterrey.

A lo largo de cuatro días, el evento reunió a emprendedores, inversionistas, corporativos y expertos en innovación en distintas sedes, incluyendo el campus Monterrey del Tec y la Universidad Autónoma de Nuevo León.

Con más de 200 actividades entre conferencias, paneles, espacios de networking y encuentros entre fundadores e inversionistas, incMTY se ha consolidado como una de las principales plataformas de innovación y emprendimiento en la región.

El festival busca impulsar la conexión entre startups, empresas y gobiernos, generando oportunidades de colaboración, inversión y desarrollo empresarial.

SEGURO TAMBIÉN QUERRÁS LEER:



SIGUE LA COBERTURA DE incMTY 2026 EN CONECTA:

