

CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN LA RSE



El crecimiento es fundamental para la supervivencia a largo plazo de una empresa, ya que permite adquirir nuevos clientes, talento y financiaciones importantes. Además, impulsa el rendimiento que se obtiene.

Si bien crecer puede parecer aterrador, los beneficios son invaluable; por ejemplo, podrás aprovechar nuevas oportunidades de mercado o expandir tus productos o servicios a otros territorios.

QUE ES EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL.

El crecimiento empresarial es el proceso que una compañía implementa para mejorar sus estrategias y alcanzar el éxito en determinados aspectos, según sus necesidades u objetivos actuales. Este crecimiento puede lograrse a través del aumento de ingresos por un mayor volumen de ventas o de sus servicios.

IMPORTANCIA DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

El crecimiento empresarial permite que la rentabilidad de una empresa se incremente. Esto se logra a través de acciones como:

- Aprovechamiento de nuevas oportunidades de mercado
- Expansión de tus productos o servicios a otros territorios
- Respuesta a las demandas de tu mercado
- Aumento de la participación en el mercado y capitalización de tu marca
- Estímulo a la innovación para diferenciarte de tus competidores

Además, es importante por otras razones:

- Contribuye a captar nuevos clientes
- Conservar a los trabajadores de talento
- Mejorar la condiciones laborales de los colaboradores
- Apostar por nuevos productos y servicios
- Consolidar un área de desarrollo
- Llegar a nuevos territorios



DIFERENCIAS ENTRE CRECIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL

Aunque el crecimiento y el desarrollo empresarial son conceptos que se refieren a la evolución de la empresa, se enfocan en campos distintos de esta transformación a lo largo del tiempo.

- El crecimiento empresarial es un concepto preponderantemente económico su crecimiento empresarial se relaciona con activos, utilidades, rentabilidad, ventas y productividad.
- El desarrollo empresarial, por otro lado, es una idea que abarca aspectos cualitativos, incluye aspectos como experiencias de trabajadores, valores, cultura laboral, ética, filosofía empresarial y desarrollo personal.



FASES DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL.

1.EXISTENCIA:

En la primera etapa, las empresas buscan clientes y ventas con pocos miembros. A veces, solo el dueño se encarga de todo el proceso empresarial. En esta etapa se exploran oportunidades y alternativas para aumentar el valor de la empresa, mejorar la experiencia del cliente y ofrecer mejores productos o servicios.

En este momento, es importante centrarse en construir una base de datos sólida para tu empresa. Ofrece incentivos como muestras o pruebas gratuitas para atraer a los consumidores y mostrar el valor de tu mercado.

Hay dos razones por las que la cifra no cambia: falta de plan y modelo de ingresos. Es crucial capacitarse y buscar apoyo financiero adecuado para asegurar viabilidad y éxito.

2.SUPERVIVENCIA:

En este momento, tu empresa tiene suficientes clientes y una oferta de productos o servicios satisfactoria. Ahora es crucial planificar y proyectar los flujos de efectivo para prever el crecimiento de la empresa y posibles riesgos financieros. Es común estancarse en una zona de confort si las ventas son satisfactorias, pero debes buscar estímulos financieros para seguir avanzando.

3.EXITO:

En esta etapa, tu empresa es rentable y cuenta con un equipo más grande. Puedes aprovechar las oportunidades para crecer o mantener tus fuentes de ingresos y explorar otras actividades como fundar otra compañía.

4. DESPEGUE:

Para lograr el crecimiento de tu organización, es esencial expandirse internamente con más personal y áreas de gestión. Delega tareas y confía en tu equipo para el éxito. El objetivo es retener talento eficiente y evitar contrataciones innecesarias. Aumenta la productividad con líderes capacitados en cada área para garantizar la operatividad de la empresa en la última etapa.

Después de formar tu equipo, proporciona herramientas eficientes como el Software de ventas de HubSpot para automatizar tareas y optimizar el tiempo de trabajo.

5. MADUREZ:

En esta etapa, la estabilidad es crucial, los cambios implementados en la etapa previa comienzan a mostrar resultados. Analiza tus decisiones y ajusta estrategias para evitar errores.

En la etapa de madurez de tu empresa es importante innovar y diversificar para seguir creciendo. Explorar nuevos territorios y expandir tus líneas de producto te ayudará a mantener a tus clientes fieles.



TIPOS DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL.

1.Crecimiento Empresarial Interno.

El crecimiento orgánico en las empresas requiere de estrategias que promuevan la expansión, como la incorporación de nuevos canales de distribución o la introducción de productos que amplíen el mercado objetivo.

Obtener resultados a través de financiación adicional de accionistas o reinversión de beneficios en el negocio es funcional, pero puede ser más lento, permitiendo a los competidores expandir sus ventajas.



2.Crecimiento Empresarial Externo.

El modelo de crecimiento a largo plazo involucra fusiones y adquisiciones cuando las empresas han alcanzado su límite de crecimiento orgánico y necesitan expandirse a nuevos mercados, como la creación de productos adicionales.

Este tipo de crecimiento empresarial implica buscar financiamiento externo o realizar adquisiciones para expandirse más rápido. Aunque existe el riesgo de perder el control de la empresa, permite un crecimiento más rápido que el modelo orgánico.

El modelo de crecimiento compartido puede causar conflictos culturales y organizativos, desacuerdos en procesos o tácticas, y aumentar la complejidad en la gestión de recursos humanos.

CRECIMIENTO EXTERNO

**Adquirir parte
o el total de
una empresa**

**Cooperar con
una empresa.
Alianzas**

3.Crecimiento por fusión.

La fusión entre dos corporaciones, como Microsoft y Activision Blizzard, da origen a una nueva empresa. Existen varios tipos de fusión y, aunque no ahondaremos en cada uno de ellos, vamos a enunciarlos:

- Conglomerado
- Fusión vertical
- Fusión horizontal

La fusión empresarial implica combinar el patrimonio de dos empresas para crear una nueva entidad. Sin embargo, pueden surgir problemas como la monopolización o la evasión de impuestos si las partes operan en países con políticas fiscales distintas.

La fusión permite, entre muchas otras cosas:

- Acceder a nuevos mercados
- Competir a nivel internacional
- Reducir costos gracias a las sinergias de otras empresas
- Integrar nuevas metodologías, estrategias y aprendizajes
- Mayor capacidad de crédito



4.Crecimiento estrategico.

El crecimiento estratégico implica buscar estrategias únicas para destacar en el mercado frente a la competencia. Requiere análisis a largo plazo para identificar oportunidades basadas en la industria, modelo de negocio y finanzas.

Para entender el potencial estratégico de una empresa, hay que estudiar aspectos como:

- Los objetivos a largo plazo del negocio
- Riesgos y medidas para mitigarlos
- Alianzas estratégicas
- Adquisiciones potenciales
- Transformación de la cadena de valor
- Tendencias en el mercado a mediano y largo plazo
- Diversificación de las actividades productivas

En la medida que tengamos una idea clara de hacia dónde puede dirigirse una corporación, será más fácil determinar las estrategias que harán de ese objetivo una realidad.





