

Altair | Soluciones Reales

Estrategias clave para un crecimiento empresarial eficaz

Antes de preguntarnos cómo hacer crecer una empresa, debemos entender que el crecimiento empresarial sólo tiene sentido si es rentable y sostenible en el tiempo. Comprender y aplicar estos principios marca la **diferencia** entre una empresa que prospera y una que apenas sobrevive.

¿Qué entendemos por crecimiento empresarial rentable?

El crecimiento de una empresa debe ir acompañado de rentabilidad. Esto significa, que cualquier expansión, ya sea a través de mercados o productos, debe evaluarse en función de su retorno de inversión y su impacto en la rentabilidad global de la empresa.

La matriz de ANSOFF para conseguir un crecimiento rentable

Uno de los modelos estratégicos más extendidos para abordar el crecimiento a través del binomio producto-mercado



es la **Matriz de Igor Ansoff**. Esta herramienta de planificación estratégica proporciona un marco para evaluar las oportunidades o dirección del crecimiento mediante cuatro estrategias básicas, considerando productos y mercados existentes o nuevos.

Las **estrategias de crecimiento empresarial** de la matriz son:

1. **Penetración de Mercado:** Busca aumentar la participación en el mercado utilizando los productos actuales en los mercados existentes. Es la más utilizada como estrategia de crecimiento.
2. **Desarrollo de Mercado:** persigue introducir los productos actuales en nuevos mercados, expandiéndose así hacia nuevas áreas o nuevos segmentos de mercado.
3. **Desarrollo de Productos:** implica desarrollar nuevos productos para servir a los mercados existentes. Puede tratarse de innovaciones, mejoras en los productos actuales, o nuevos productos que complementen la línea existente.
4. **Diversificación:** Consiste en lanzar nuevos productos en mercados aún inexplorados, de manera relacionada o no relacionada con su línea actual. En ambos casos, el objetivo es reducir riesgos y fortalecer la cartera de productos.

Estas estrategias varían en grado de riesgo y deben alinearse con los recursos y capacidades de la empresa. La matriz de Ansoff es por tanto, una herramienta clave para visualizar y priorizar las oportunidades, guiando a las empresas en su dirección de crecimiento.

Si buscas un crecimiento empresarial ordenado, desde nuestra Área de Estrategia, acompañamos a las empresas en este proceso. Escríbenos a info@soluciones-reales.es y te asesoraremos sin compromiso.

TE AYUDAMOS.
SOLICITA TU PRIMERA SESIÓN DE
REFLEXIÓN *Estratégica* **GRATIS.**