



# DE "MÁS VENTAS" A DOMINAR TU MERCADO

CONOCE LAS FORMAS EN QUE LAS  
EMPRESAS CRECEN DESDE  
ESTRATEGIAS INMEDIATAS HASTA  
REINVERTAR TU NEGOCIO.

DAMIÁN GIL LOZANO



**EMPRESA EN  
CRECIMIENTO**

# De “más ventas” a dominar tu mercado

## **Todos los derechos reservados**

El presente documento representa ideas y conceptos que son de diversas fuentes y propiedad intelectual de EmpresaEnCrecimiento.com y está prohibido reproducir este documento o cualquier parte de él con fines de apropiación de contenidos.

Está permitido compartir este documento tal cual está, sin modificaciones, con los fines que quien lo posea considere conveniente incluidas la impresión y transferencia mediante medios electrónicos.

Empezaremos con una introducción al mundo financiero moderno. Puedes saltarla si lo deseas.

## El mundo que nos tocó

Después de la etapa tumultuosa de la pandemia de 2020 a 2022, el mundo mostró que es mucho más frágil de lo que a simple vista pareciera.

Estados Unidos, desde hace décadas, migró su industria manufacturera a China por la ventaja de costos que representaba, pero poco a poco, los chinos fueron aprendiendo. Ahora, Estados Unidos tiene conflictos comerciales con China y se ven vulnerables a sí mismos en su gran dependencia de China.

Así que varios empresarios de allá, como de Europa también, han puesto miras en México para hacer algo similar a lo que hacían en China, además de que Estados Unidos busca, sin mucho éxito, recuperar al menos parte de su industria manufacturera a que sea local.

Desde 2023 se han visto tiempos volátiles, aunque optimistas, donde la mayoría de empresarios ven potencial de crecimiento en sus empresas, y así lo buscan aprovechar. Esto afecta la mayoría de industrias, ya que México ha visto un alza de negocios de exportación como un mercado local en vías de fortalecimiento, gracias al aumento de reservas, un mayor salario mínimo y apoyos de gobierno que financieramente dan aire fresco a las familias para defenderse ante una época inusual de alta inflación, un efecto colateral económico a la crisis de la pandemia.

Nuestra economía en México, como la de la mayoría lugares del mundo, tiene la infortuna de depender de un Banco Central y adoptar el dinero fiat, que es dinero cuyo valor viene “impuesto por la confianza”. Esto tiene dos implicaciones:

1. Es impuesto en el sentido de que forzosamente tenemos que lidiar en nuestro comercio con este dinero. Cada moneda es un monopolio de un Banco Central privado, protegido por el gobierno para que las personas trabajadoras estén limitadas a solo poder comerciar con ella. Si en México tú traes libras esterlinas o euros, buena suerte al poder comprar algo con eso. Incluso con dólares, aunque el dólar tiene una ventaja injusta al ser “reserva mundial”, a la fuerza, cabe añadir.
2. La confianza se refiere a que este dinero no se sustenta en nada físico como el oro o la plata, solo en una balanza comercial que monitorea el gasto a nivel nacional, y hace ajustes conforme lo ve pertinente de acuerdo a una métrica que llaman “tasa de inflación”. Si más personas buscan un mismo producto, limitado por naturaleza, entonces esta balanza nos indica que el precio debería de subir. Una vez sube el precio, cambia la psicología de consumo. Lo que antes era tan trivial de usar, como lo era el agua misma, ahora se vuelve un recurso costoso que hay que cuidar en extremo. La inflación nos introduce presión psicológica que afecta nuestras decisiones de consumo y hasta de ahorro.

Este sistema monetario trae una tercera fuerza que resulta demasiado atractivo para los usureros y que, bien usado, también representa un arma potente para un emprendedor.

Y es que la emisión de moneda, al estar basado en la confianza, y encima siendo sujeto a inflación, da la oportunidad ideal de crear más dinero a conveniencia, sin límite. Esto crea esta ilusión de la balanza más vendible, aunque en realidad poco a poco se presiona más al

consumidor, de modo de que, si bien antes el padre de familia trabajaba y su sueldo era suficiente para tener una casa propia, dos autos y pagar universidad, ahora es otra historia. Vemos que muchas familias tienen a la madre y al padre trabajando, donde no siempre hay dos autos, y donde no se garantiza poder pagar la universidad. Eso sin contar que los costos de estas se han disparado en las últimas décadas.

Así, si Pepe pide al usurero 100 monedas, y el usurero se las presta a un costo mensual (interés) de solo 1 más, por 24 meses, tendrá que pagar un total de 124 monedas. Así que debe extraer de la economía sus 100 originales, y un agregado de 24 más que pasará al usurero. Sin embargo, el usurero confía en que la mala suerte de su cliente juegue a su favor. En otras palabras, el usurero prefiere que Pepe no pague según este plan. Le conviene que le cueste trabajo. Es más, prefiere que nunca se capaz de pagar esos 100 que le prestó originalmente. Esto porque el usurero será feliz con un ingreso constante de puros intereses. Así, aunque pague media moneda o tres cuartos de moneda en vez de una, esto afectará sus cálculos de intereses, y podrá terminar pagando al final el doble o incluso más de lo que pidió prestado inicialmente.

En las creencias religiosas clásicas, esta actividad era moralmente mal vista, pero no para los judíos, a menos que tú seas judío, para lo cual son más laxos. La mayoría de gente “no banquera”, puede incluso prestar dinero sin esperar que se lo pagues. Claro, con sus límites. Por eso es ideal empezar una empresa con el que los banqueros llaman “dinero tonto”, que es dinero es amigos, familiares y “cualquier tonto que quiera prestarte”.

Vivimos en un sistema paradójico que se devora a sí mismo, lo cual crea sufrimiento (inflación) pero también se “engorda” a sí mismo (cada vez hay más dinero), porque este sistema está basado en el placer.

Este placer se llama crédito.

Si limitamos la economía a su productividad, tendremos muy poca pobreza, quizás hasta ninguna, si nos apoyamos en un estado que sabe atender a su población. Pero el problema para el usurero, es que un sistema basado en la producción crece lento, muy lento. En un sistema así, la banca tiene poco qué hacer y hasta es preferible dejarla al estado, porque hay muy poco dinero para ordeñar de aquí.

La realidad es que el sistema no está limitado a su productividad, sino que en vez de esperar que los frutos de mañana existan, simulamos que existen hoy y buscamos que nos vayan pagando a futuro. Esto se llama especulación. Si estamos del lado correcto de la especulación, entonces ganaremos dinero en poco tiempo. Apostamos a ganar. Pero si estamos en el lado incorrecto, perderemos porque ese futuro que apostamos no se va a materializar como esperamos.

La mayoría del dinero que se comercia existe a través del crédito. Hoy en día compras una casa con un crédito del banco, o un coche. O también finanzas a tu negocio con ellos. Para limitar la exposición entonces pones algo en garantía, o mejor aún, como piden los asesores financieros, “el mejor momento de pedir dinero es cuando no lo necesitas”, porque así quitas palanca al banco de cobrarte más caro su préstamo.

El caso de Pepe que vimos arriba es lo que pasa con países enteros, exactamente así, donde el usurero no es un banco común, sino el Fondo Monetario Internacional, entre otros. Aquí

podemos añadir que usualmente los países gastan más de lo que recaudan, así que también financian sus operaciones con crédito. El problema es cuando sumas corrupción, una cuenta inflada tras otra, que va teniendo un efecto de bola de nieve que nunca se detiene de endeudamiento, pues un país es el mejor cliente para un banco, y rara vez le va a negar un crédito. El placer de pedir hoy y tener que pagar mañana, o nunca.

Una ventaja irresistible del crédito es que no es ganancia, por lo que no paga impuestos, pues no es un ingreso. Placer.

El placer también tiene un efecto psicológico en el consumo. Nos hace gastar más liberalmente y diferir buena parte de las obligaciones de los pagos al futuro.

El crédito también existe en una economía basada en la productividad, pero fue usado con mesura y principalmente para financiar actividades productivas.

Cuando se permite usar el crédito para financiar actividades no productivas, es cuando surgen los esquemas de “hacerse rico rápido”, además de muchas compras basadas en el placer. Por ejemplo, el problema de muchas “burbujas financieras” es que se usa el crédito para financiar actividades no productivas. Cuando hay una burbuja de bienes raíces, donde se infla el precio de las propiedades, compradores y vendedores hacen lo suyo, pero económicamente hablando, no se produce nada. Solo es cambiar el nombre del dueño en el papel, por así decirlo. Así, una persona hábil puede hacerse de un buen capital comprando propiedades, rentando y revendiéndolas luego siguiendo los ciclos del mercado, pero en sí, ¿qué produjo? Las propiedades ya existían, y darle un mantenimiento básico difícilmente satisface el requerimiento para llamar inversiones de millones de pesos, algo productivo. Es, digamos, la estrategia absurda con el que un motivador mexicano se quemó, con su plan de “compra cuatro departamentos, renta tres y vive en uno”, que se le atribuye. Rara vez una burbuja tiene que ver con una actividad productiva, y más existen sobre activos, como acciones de bolsa, bienes raíces, criptomonedas e inflado inusual de precios por especulación sobre materias primas.

Con esto no digo que comprar una propiedad y rentarla sea malo. El tema es que el abuso del uso del crédito en actividades no productivas es lo que facilita los azotes económicos que vivimos una y otra vez, con separación de pocas décadas entre ellas. En esencia, esto ocurre porque la gente lo permitimos, porque nos hemos vuelto cómplices del sistema capitalista que nos da placer, y para el sistema es conveniente meter bajo el tapete los problemas hasta que nos explotan en la cara y se vuelven imposibles de ignorar. Así vemos que países manufactureros aprovechados por sus bajos costos, empiezan a migrar a otros lugares, problemas ecológicos, las burbujas, oligarquías corporativas, o incluso guerras comerciales o militares.

Volviendo al tema del dinero, ya vimos que el dinero es un sistema impuesto y basado en la confianza. Vimos que, además, se permite ya liberalmente el crédito con poco o a veces ningún control de su uso. Ya vimos el rol del usurero en este esquema. Otra realidad es que al ser el dinero un producto monopólico nacional, difícilmente puede proteger una persona sus ahorros de una devaluación. Un rico tiene más acceso a tener cuentas extranjeras en otras divisas o activos, pero una persona promedio no, a menos que vivas en la frontera.

Si eres de México y quieres tener una cuenta en dólares, lo verás difícil. Si mañana el peso se desploma, poco podrás hacer. Sin embargo, si usas una tarjeta bancaria, puedes de pronto comerciar en cualquier divisa. Como cuando compras en Amazon de Estados Unidos o en

Aliexpress de China. Tú gastas en tu moneda, o en dólares incluso, y cada comercio recibe automáticamente, en su divisa, su ingreso. Pero este sistema solo sirve para transacciones, no para ahorrar.

Es aquí donde empieza a brillar Bitcoin y las *stablecoins* (criptomonedas estables), como el USDT o USDC, dos monedas diferentes cuyo valor se apega al dólar uno a uno. No solo puedes comerciar también con estas monedas, sino que puedes “ahorrar” en ellas. De pronto, el gobierno y el banco central puede hacer poco por limitar esto. Cuando hay una devaluación, cualquier persona puede proteger el valor de su dinero al comprar estas criptomonedas y sortear la crisis lo mejor posible. El USDT es más usado en países en desarrollo, a través de una red llamada Tron (digamos una equivalencia a Visa o MasterCard en el mundo cripto), que cobra comisiones muy bajas por transferencias. Así que, si quieres vender servicios a otros países, las *stablecoins* son una vía a considerar, si es que no quieres usar PayPal o un servicio similar (cuyas comisiones no suelen ser bajas). USDC es usado más comúnmente por clientes adinerados a través de Ethereum (competencia a Tron con comisiones más altas, pero en general más popular). Como nota, añado que si te interesa comerciar en criptomonedas necesitas tener una “cartera” (*wallet*), usualmente otorgada en una casa de cambio (*exchange*) como Binance, aunque quizás quieras usar una casa de cambio nacional popular en tu país.

## ¿Por qué crecer tu negocio?

El tema del dinero inflacionario crea un problema permanente en los negocios, y es que el dinero pierde valor día a día.

Este “efecto termita” del dinero no se ve a simple vista, pero se siente cuando vemos los negocios de alrededor subir sus precios de vez en cuando.

¿Si tu negocio gana \$100,000 en el año 1 y otros \$100,000 en el año 2, podemos decir que ganó lo mismo?

La respuesta, como podrás imaginar, es “no”.

Asumiendo una tasa de 5% de inflación al cabo de un año, \$100,000 de ganancia hoy es exactamente la misma cantidad que \$105,000 al comienzo del siguiente año. Para calcularlo a dos años, tenemos que sumar el 5% del año 1 y otro 5% para el año 2.

Así tenemos que ganamos \$100,000 hoy (año 0), que sería lo mismo que \$105,000 al inicio del año 1, y lo mismo que \$110,250 al inicio del año 2. Si te confundes, es que para el año 2 tenemos que calcular el 5% desde el monto del año 1, es decir,  $\$105,000 \times 5\%$ , o para fácil,  $\$105,000 \times 1.05 = \$110,250$ .

Repasemos. \$100,000 hoy son lo mismo que \$110,250 en dos años, asumiendo una inflación del 5%. En otras palabras, lo que en principio te alcanza con \$100,000, será exactamente lo mismo que lo que te alcanzará con \$110,250 en dos años. No es ganancia.

El “efecto termita” del dinero nos obliga a sumar dinero año con año para ganar lo mismo. Incluso mes a mes. Si ganas \$1,000 este mes, no será exactamente lo mismo que ganar \$1,000 el próximo. Así la inflación mensual sea muy chiquita, como de 0.42%, sigue existiendo. Este 0.42% se consigue fácilmente dividiendo el 5% anual que vimos antes entre 12 meses.

No confíes en los números chiquitos como 0.42% o 5%. En Estados Unidos, cuando se introdujo el impuesto sobre la renta en 1911, se vendió fácilmente argumentando que solo iba a ser del 1% del ingreso. Un porcentaje chiquito que no molestaba a nadie. Lo que no ve la persona común es que el tiempo en este sentido suele jugar en su contra. Primero, una vez introducido, es más fácil ir subiendo el impuesto en el futuro, poco a poco. Segundo, la gente simplemente no piensa mucho en el futuro, y debido a nuestros prejuicios cognitivos, es fácil también ser optimistas en el futuro, mientras nos cocinamos a fuego lento, como las ranas en la olla de aquella historia. El promedio actual de impuesto sobre la renta en Estados Unidos es de 24%, que va de 10% a 37%, de acuerdo al nivel de ingresos. Cuando hoy en día pagamos estas tasas mucho más elevadas, las aceptamos, mientras que nuestros ancestros de los 1900s, probablemente se hubieran revelado violentamente si les dijeran que iban a pagar una cuarta parte de sus ingresos al fisco.

Para calcular el valor presente del dinero del futuro, existe una fórmula que se llama “valor presente neto”, que es muy popular para hacer cálculos de inversiones.

Esta fórmula es:  $VPN = \frac{\text{Flujo De efectivo}}{(1+i)^t}$

Donde el “valor presente neto” a calcular es igual al flujo de efectivo entre la suma de la tasa de interés estimada elevada a número de periodos en tiempo.

Por ejemplo, arriba vimos que \$100,000 es igual a \$110,250 en dos años. Podemos usar esta fórmula para conseguir este mismo resultado y ver más allá, por ejemplo, a cinco o diez años, fácilmente con ayuda de una calculadora.

Para hacerlo, tenemos que nuestro valor presente neto es \$100,000, el flujo de efectivo es lo que aquí queremos conocer, la  $i$  es 5% y los periodos son 2, por 2 años.

Así que despejando el flujo de efectivo de la fórmula tenemos que,

$$\text{Flujo de efectivo} = VPN \times (1 + i)^t = \$100,000 \times (1 + 0.05)^2 = \$100,000 \times 1.10 = \$110,250.$$

Así, si queremos saber lo que nuestros \$100,000 de hoy serán en cinco años, asumiendo esta tasa de interés del 5%, simplemente sustituimos el 2 por 5, y la calculadora nos dará la respuesta, \$127,628.16.

Si usamos la fórmula original de arriba, tomando ahora como entrada el flujo de \$127,628.16 al cabo de 5 años, entonces la fórmula “viajará en el tiempo” esa cifra y nos dará los \$100,000 de hoy.

$$VPN = \frac{\text{Flujo De efectivo}}{(1 + i)^t} = \frac{\$127,628.16}{(1 + 0.05)^5} = \frac{\$127,628.16}{1.28} = \$100,000$$

Nota: por presentación redondeé algunos números, pero si usas las cifras precisas de la calculadora, te darán los \$100,000 exactos.

Aprovechando que estamos viendo esta fórmula, te diré dos “secretos” de las inversiones.

En las especulaciones, como las burbujas que te mencioné antes, uno busca el mayor rendimiento posible, en esta fórmula, el rendimiento es la  $i$ . Hacer esto eleva tu riesgo porque

en la práctica, y para efectos de esta fórmula, solo podemos estimarla. Es prácticamente imposible que sepamos cómo va a ser la tasa de inflación en dos o tres años. Lo más seguro es influir las otras dos variables, tu flujo de efectivo y el tiempo. Así, en una inversión, entre más flujo sumes en cada periodo, y más tiempo le des a esa inversión para crecer, pues ese dinero va a crecer de forma más fiable, asumiendo una tasa de interés lo suficientemente estable, así no sea alta.

*Damián, ¿y qué tiene que ver esto con crecer mi negocio?*

Puede que te estés preguntando esto en este punto.

En primer lugar, porque el dinero vale cada vez menos, simplemente al pasar el tiempo.

Si no encuentras una forma de crecer, al menos un poco, año con año, tu negocio tendrá que apretarse el cinturón. Tendrás que reducir costos, y todo eso lleva a un peor servicio, menos calidad, inconsistencia, deslealtad hasta de los mismos empleados ya que buscarán mejores oportunidades, lo que ahuyenta clientes frente a empresas mejor capitalizadas y con mejores procesos de marketing y que capturan clientes a manos llenas.

Los negocios, pequeños y grandes que no crecen de forma planeada dañan sus propios cimientos. El problema mayor de esto es que la máquina de marketing no va a funcionar de forma consistente. Podrás atraer clientes, pero será difícil que los retengas.

Ahora bien, al hablar de crecer no me refiero a que conviertas una abarrotería en Walmart. Un negocio como Walmart se planteó ser grande (quizás no tanto como lo es ahora) desde un inicio. Pero sin duda, aunque de inicio no fuera tan grande, desde siempre existió una visión ambiciosa para esa empresa.

En base a mi experiencia, he reconocido tres tipos de crecimiento empresarial:

1. Crecimiento orgánico
2. Crecimiento dinámico
3. Escalamiento

El primero es el principal que beneficia a cualquier negocio, los otros dos requieren de un liderazgo visionario y prácticas de negocios sofisticadas, que igualmente puedes aprender y aprovechar.

## **Crecimiento orgánico**

El crecimiento orgánico trata de crecer usando los recursos existentes de un negocio, además de aterrizar el potencial más inmediato para aprovechar todo el entorno del negocio lo mejor posible.

Una forma que me gusta mucho de plantear el crecimiento orgánico es buscar activos desaprovechados y darles su mejor uso.

A veces, incluso existe potencial escondido en ellos.

También requiere cierto liderazgo visionario, pero hoy mismo lo puedes tener. Es fácil.

Te compartiré algunas formas comunes de crecimiento orgánico que hacemos en Empresa En Crecimiento.

1. Convertir una base de clientes en una lista de interacción, como por email, para seguir ofreciendo a ella.
2. Usar esa lista para encontrar nuevos clientes, usando plataformas publicitarias.
3. Optimizar sitios web para convertir simples visitantes en algo más valioso, como suscriptores. Gente que ha “levantado la mano” y dado su permiso para que ofrezcas algo.
4. Optimizar la estrategia de precios en base a la experimentación y la marca, así como los ofrecimientos mismos.
5. Usar estrategias de marketing para maximizar ganancias. Estas son varias, pero la más esencial es usar la venta ascendente que es ofrecer más de lo mismo.

Lo más caro para un negocio en términos de adquisición de clientes es vender a un nuevo cliente. Normalmente pagas publicidad o hacer algún esfuerzo para atraerlo. Es casi criminal que no hagas luego todo lo posible para retener a ese cliente.

Más aún, que cuando tengas a un cliente listo para comprar ni siquiera ofrezcas algo más (venta ascendente). McDonalds fue un popular pionero al decir “¿quiere papas y refresco?”. En este caso, las papas y refresco son productos de muy bajo costo, y alta ganancia.

Vemos ese principio de que para hacerte millonario necesitas que te de un dólar un millón de personas. Si la hamburguesa normalmente tiene una baja ganancia para ti, digamos 25%, y luego ofreces papas y refrescos, que te cuesta centavos, pero que vendes por un dólar más. Estás consiguiendo un dólar libre, de pura ganancia, cliente tras cliente.

Si quieres explorar esta vía para tu negocio, simplemente responde cualquier correo que te llega de nosotros, o envíalo tú mismo a [damian@empresaencrecimiento.com](mailto:damian@empresaencrecimiento.com).

## Crecimiento dinámico

El crecimiento dinámico se refiere a que un negocio está diseñado para crecer.

Cuando un negocio se diseña para crecer, significa que su modelo de negocios funciona mejor conforme más interesados tiene en su éxito. No solo más clientes, sino socios capitalistas, socios comerciales, proveedores y hasta empleados.

Sin embargo, este tipo de negocios presenta un reto nuevo. Debido a que normalmente hay competencia, se requiere que el negocio tenga mecanismos de defensa ya que estos negocios suelen requerir más capital e inversiones más agresivas. Tiene que protegerse.

Para conseguir esta defensa, el negocio tiene que desarrollar una ventaja competitiva sostenible. Significa que necesita algo que le dé una ventaja injusta sobre la norma, sea experiencia, contactos, precios, ofrecimientos, marketing, servicio o experiencia, y que esta ventaja sea duradera y difícil de imitar.

Para lograr este crecimiento, es importante cambiar la mentalidad del liderazgo y mejorar tus habilidades administrativas, comerciales y estratégicas.

La clave del crecimiento dinámico es crear una plataforma, normalmente apoyada por tecnología, para sostener procesos eficientes, hasta automáticos, para tu modelo de negocios.

Esta plataforma es flexible. Puede ser una plataforma web para facilitar ventas, o para gestionar relaciones con distribuidores, redes de exportación, cadenas de localidades, marca reconocida, aplicación móvil para coordinar logísticas, patentes, o cualquier otro esfuerzo que represente la base del éxito para tu negocio, y permita mantener esta ventaja competitiva.

Los pasos para crecer dinámicamente un negocio se basan en 3 etapas que son:

1. La sistematización. Es el siguiente nivel de la profesionalización que evalúa procesos y los hace lo más eficientes posible sin perder ventaja competitiva. Crea un “sistema operativo” que armoniza las operaciones del negocio.
2. La plataforma. Es el “modelo de negocio hecho producto” empresarial que automatiza, facilita y ayuda a gestionar las operaciones críticas del negocio.
3. Redes de crecimiento. Es una red que permite a otros interactuar con tu plataforma, o incluso replicar la misma plataforma, para crecer consistentemente. Nota que conforme aumentas tus ofrecimientos, la plataforma permite aprovecharlos al instante.

Puede haber más de una plataforma e incluso puedes integrarlas, creando una “super plataforma”. Como podrás imaginar a estas alturas, la plataforma es un concepto maleable, dinámico.

Si quieres explorar esta vía para tu negocio, simplemente responde cualquier correo que te llega de nosotros, o envíalo tú mismo a [damian@empresaencrecimiento.com](mailto:damian@empresaencrecimiento.com).

## Escalamiento

Escalar una empresa se refiere a crecer rápidamente el negocio mediante adquisiciones, fusiones y sinergias.

Lo principal que tienes que saber aquí es que no necesitas ser rico o tener una “empresa grande” para escalar. No todas las empresas que se compran y venden son grandes, ni tampoco están en un sitio web ofreciéndose como si fueran autos de segunda mano o bienes raíces. Esto especialmente en México.

Una forma popular que manejamos en Empresa En Crecimiento es la compra apalancada, donde se combinan varios financiamientos, principalmente otorgados por la empresa que quieres adquirir y su dueño actual.

No solo puedes comprar empresas, sino también canales de comunicación, como perfiles populares de redes sociales, publicaciones o partes de otros negocios.

Una razón popular de por qué comprar un negocio es que tienes acceso inmediato a una base, posiblemente ya fidelizada, de clientes. Así que sumar ofrecimientos, mejorar precios mediante compartir costos entre negocios y otras ventajas hace atractivo convertirse en este tipo de empresario. También para quienes desean hacer carrera haciendo “flipping de negocios”, tomando un negocio con alto potencial, pero desaprovechado, a hacerlo de más alto desempeño, adoptando tecnología y aprovechando los otros dos tipos de crecimiento para exprimir beneficios.

Otra razón es para controlar un mercado. Por ejemplo, quien tiene una estética en una pequeña plaza, quizás quiera comprar la lavandería que está ahí y un par de consultorios para rentar. Así, un comerciante termina haciéndose de todos los negocios de una pequeña plaza, vendiendo diversas cosas a una misma audiencia.

Si bien no es necesario que seas experto en negocios, sí es importante que conozcas las bases de cómo son las finanzas en los negocios, conozcas el negocio y lo disfrutes, porque meterte en un negocio que requiera trabajo y no saber nada de él o que te desagrade, no necesariamente es la fórmula que dará éxito.

Naturalmente el que te asesores adecuadamente juega un papel esencial para que te vaya bien, y es por esto que te suscribiste a Empresa En Crecimiento.

Si quieres explorar esta vía para tu negocio, simplemente responde cualquier correo que te llega de nosotros, o envíalo tú mismo a [damian@empresaencrecimiento.com](mailto:damian@empresaencrecimiento.com).

## ¿Cuál es la finalidad de tu negocio?

No todos los negocios tienen el mismo potencial de crecimiento.

Sin embargo, incluso si tu negocio es poco diferenciado, como una tienda de la esquina, puede servirte como base para hacer otro negocio, como un minisúper.

La experiencia que vas acumulando con tu negocio, usualmente se puede aprovechar para otros, sumando un poco más de habilidades.

Así, puedes eventualmente lograr un gran negocio.

Piensa también en su futuro.

Así como tú puedes adquirir otro negocio, quizás quieras que otro adquiera el tuyo en algún momento, especialmente algún negocio que no disfrutes tanto tener ya sea porque te quita el tiempo, no tienes el capital para crecerlo adecuadamente, o no te interesa tanto la industria.

En este caso, e incluso si no piensas en vender, es ideal que, en su nivel, tengas el mejor negocio posible para que valga algo más que justo, típicamente entre dos y cinco veces el ingreso antes de impuestos y financiamientos, o EBIT.

Así que no importa si no apuntas para escalar, o no tienes un modelo de negocio que se preste a crecer tu negocio dinámicamente, puedes aún crecerlo orgánicamente y una vez tengas finanzas sanas, pensar en el futuro.

Para algunos, sus negocios son legado familiar. O también puedes ser astuto y que la familia tenga cada quien su negocio. Las comunidades son plataformas para crecer localmente.

¿A qué apuntas tú?