

**PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL PARA LA EMPRESA  
AGUDELO CONSULTORES S.A.S EN LA CIUDAD DE BARRANQUILLA.**

**Nombre del estudiante**

RICARDO ENRIQUE GONZALEZ PUERTA

Trabajo de Investigación como requisito para optar el título de  
**MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS E INNOVACIÓN**

**RESUMEN**

El crecimiento empresarial es necesario en la economía de un país dado que se necesita planificar e implementar estrategias con el propósito de alcanzar los objetivos trazados es así, como el desarrollo de la Pymes se adquiere de forma progresiva permitiéndose ser más reconocidos por su calidad y precio en los servicios ofrecidos, como también el reconocimiento de la marca generando valor agregado a la sociedad contribuyendo a que las personas sean mucho más competitivas en los distintos ámbitos del conocimiento, la empresa objeto de estudio de esta investigación, lleva como nombre AGUDELO CONSULTORES S.A.S, ubicada en la ciudad de Barranquilla colabora con sus clientes para alcanzar su metas académicas, a través de ayudas tutoriales con la facilidad y comodidad de su casa y lugar de trabajo ofreciendo servicios en diferentes saberes. Este proyecto de grado está orientado a analizar las

perspectivas de crecimiento empresarial para la empresa AGUDELO CONSULTORES S.A.S, con sede en la ciudad de Barranquilla para garantizar su sostenibilidad en el tiempo, en este sentido, se pretende analizar las perspectivas de crecimiento empresarial para el mejoramiento continuo en la empresa y así aportarles a situaciones como el decrecimiento financiero evidenciado en la baja de sus ventas conduciendo así a no superar el punto de equilibrio y por consiguiente reflejando una situación financiera muy débil en este sentido es pertinente la implementación de cambios que lleven a la empresa hacerse más robusto financieramente, el lector podrá encontrar todo lo referente a los antecedentes y teorías planteadas para dar sustento a la investigación de igual manera a los consultados para conocer teorías como: Crecimiento empresarial, Perspectivas de

Crecimiento empresarial basada en los recursos, basada en el ciclo de vida y basada en la motivación. De igual forma se encuentra relacionado todo el desarrollo metodológico que se llevó a cabo para poder dar respuesta a objetivos y preguntas planteadas en el trabajo destacando el tipo de investigación, método de investigación, fuentes y procedimiento metodológico se diseñó un instrumento Entrevista semiestructurada para el representante legal de AGUDELO CONSULTORES S.A.S. y finalmente se presenta donde se exponen los hallazgos y síntesis de la investigación.

### **ABSTRACT**

The prospects for business growth constitute one of the powerful reasons for the establishment of a company, the company managers want to see crystallized the fruit of their daily effort in attractive indicators that reflect the optimal performance of the company as well as the increase of its assets, seniority and credibility in the market,

successive profits, for this reason it is worth noting that there are perspectives that contribute to the progress of the company. This is how we find the resource-based perspective. This refers to optimizing the company's resources to enter new markets or new services that allow the company to be located in the minds of its customers, in the same way we find the perspective based on the life cycle, this refers to the experience and age in the market that ensures credibility in the market, which is the basis of the growth of the company since the company must be well structured to design strategies that allow the company to continue in Marching in a highly competitive environment, reinventing itself, so as not to fall into a state of dissolution and liquidation, this is how strategies such as market penetration, concentric diversification, horizontal diversification, vertical diversification occur thanks to these strategies the company will be able to take decision whether investment or financing. As a last perspective, the motivation-based one which is directly related to the success for this reason, the leaders of the company must be highly effective and to that extent they will apply diversification of services, alliances, avoid unnecessary risks that will damage the normal turn of the businesses in this regard AGUDELO CONSULTORES SAS identifies and applies the motivation-based perspective since it is the most efficient engine for achieving positive results, highlighting the empowerment that is given to employees helps significantly that the processes that are advanced in the company be effective just in the agreed time.

The business growth strategies represent those guidelines that every entrepreneur wishes to know so that his company does not incur in successive losses and much more to a closing operations for presenting causes of dissolution and liquidation, in this sense there are many companies that start but few remain in the market for its quality in prices and services,

AGUDELO CONSULTORES S.A.S company dedicated to the provision of personalized class services as support for education in primary basic, secondary basic even academic support to university students.

As a researcher, I propose business growth strategies that contribute to profitability such as pricing strategies, alliance strategies, cost reduction strategies, business expansion strategies, in the first instance the price strategy in the company AGUDELO CONSULTORES S.A.S. It is suggested to enter the market to offer low prices, which allow diversifying the market and thereby maximizing profitability in the service of personalized classes. In the second instance, the company must have Alliances with organizations from other countries to achieve a total impact on the market of the customized classes allowing the associated work, in the third instance the cost reduction strategy must be validated the budget items are too high to enter to consider whether it is easy to gradually or totally reduce that cost or expense that does not allow the company to flow in terms of profit generation since there are a series of unnecessary fixed costs and finally the business expansion strategy must be financially leveraged and that way to be able to invest in the normal turn of your business, to offer new services, creating new commerce establishments is an appropriate strategy in various strategic places in the city of Barranquilla to achieve the expected positioning.

### **Antecedentes:**

En la investigación realizada por Daza (2004), en su libro llamado Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial destaca que los países emergentes en los últimos años están obteniendo tasas de crecimiento muy superiores a la de los países desarrollados, Sepúlveda, Vaca y Fráncica (2008), realizaron un estudio llamado Percepción del crecimiento y la diversificación en emprendimientos en Colombia, donde se estudia al empresario desde las dinámicas de las interrelaciones entre su propio ser, familia y trabajo interactuando en un contexto determinado.

Valenzuela & Torres (2008) en su estudio realizado afirma que la Gestión empresarial está orientada al valor del cliente como fuente de ventaja competitiva la globalización y el entorno altamente competitivo exigen a las empresas estar orientadas al mercado y gestionar su cartera de clientes como un activo estratégico clave para aumentar la rentabilidad del negocio y lograr una ventaja competitiva sostenible en el tiempo.

Los resultados revelan que existe una relación positiva y significativa entre el grado de orientación al valor del cliente y las mejores decisiones estratégicas de marketing. La ventaja competitiva es pieza clave para desarrollar crecimiento empresarial, por esta razón el cliente siempre tendrá la razón gracias a el consumo de los servicios ofrecidos a la sociedad, una empresa puede disfrutar las mieles del crecimiento empresarial como también podrá lamentarse por no generar valor agregado en este sentido el éxito empresarial en gran porcentaje está orientado a la buena gestión que se efectuó con los clientes como también de las buenas decisiones al implementar estrategias de mercadeo.

### **Objetivo general**

Analizar las Perspectivas de Crecimiento empresarial en la empresa AGUDELO CONSULTORES S.A.S en la ciudad de Barranquilla para el fortalecimiento de su sostenibilidad económica.

### **Objetivos específicos**

1. Describir las perspectivas de crecimiento empresarial de la empresa AGUDELO CONSULTORES S.A.S de modo que se fortalezca la sostenibilidad económica.
2. Proponer estrategias de crecimiento empresarial para la empresa AGUDELO CONSULTORES S.A.S que le aporten a la rentabilidad en el sector de las clases personalizadas.

### **Materiales y Métodos:**

En cuanto a la tipología, se considera como un estudio descriptivo, el cual Según Hernández y otros (2014), consiste en aquellas investigaciones donde se pretende describir y caracterizar la variable de investigación con sus dimensiones e indicadores. Los estudios descriptivos buscan especificar propiedades, características y rasgos importantes de

cualquier fenómeno que se analice, siendo en este caso las Perspectivas de crecimiento empresarial en la empresa objeto de estudio. Esta investigación se desarrolla desde el diseño no experimental y de campo debido a que se efectuó una entrevista para el representante legal de AGUDELO CONSULTORES S.A.S según Hernández, Fernández y baptista (2003), la investigación no experimental es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables en esta investigación no se construye ninguna situación, si no que se observan situaciones ya existentes no provocadas intencionalmente. Asimismo, para Martins (2010), la Investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. La población de estudio fue la empresa AGUDELO CONSULTORES S.A.S, donde se definió como unidades de información al directivo de la empresa.

### **Resultados:**

Según Hurtado (2000), El propósito del análisis es aplicar un conjunto de estrategias y técnicas que le permiten al investigador obtener el conocimiento que estaba buscando, a partir del adecuado tratamiento de los datos recogidos.

En mi condición de investigador describo la siguiente estrategia de crecimiento empresarial que apoyara la gestión de la empresa AGUDELO CONSULTORES S.A.S.

### **Estrategia de precio:**

En este sentido la empresa AGUDELO CONSULTORES S.A.S en la implementación de la estrategia de precios, estos deben ser precios bajos que permitan ventaja competitiva en el mercado de clases personalizadas.

.

### **Estrategia de: Expansión empresarial**

la empresa AGUDELO CONSULTORES S.A.S. en cuanto a la estrategia de expansión empresarial debe apalancarse financieramente y de esa forma lograr invertir en el giro normal de su negocio, para ofrecer nuevos servicios que faciliten la creación de nuevos establecimientos de comercio e implementación de área del conocimiento de lenguas extranjeras, y así en la ciudad de Barranquilla lograr el posicionamiento esperado.



**Estrategia de: Alianzas**

En este sentido AGUDELO CONSULTORES S.A.S debe tener Alianzas con organizaciones de otros países para lograr un impacto total en el mercado de las clases personalizadas permitiendo el trabajo asociado para romper barreras en el mercado y así dinamizar la actividad haciendo frente a rivales que faciliten robustecer el capital y los dividendos de la sociedad.

**Estrategia de: Reducción de costos**

para reducir costos en la empresa AGUDELO CONSULTORES S.A.S, se debe validar cuales rubros presupuestales están muy elevados para entrar a considerar si resulta fácil disminuir gradual o totalmente ese costo o gasto que no le permite a la empresa fluir en lo que concierne a generación de utilidades dado que existen una serie de costos fijos que entran a ser innecesarios para la puesta en marcha de la empresa

**Palabras clave:** Crecimiento empresarial, Expansión empresarial, Alianzas.

## CONCLUSION

Las perspectivas de crecimiento empresarial constituyen una de las poderosas razones para que se constituya una empresa, los gerentes de empresa quieren ver cristalizado el fruto de su esfuerzo diario en atractivos indicadores que reflejen el óptimo desempeño de la empresa al igual que el aumento de sus activos, antigüedad y credibilidad en el mercado, sucesivas utilidades, por esta razón es meritorio destacar que existe perspectivas que le aportan al progreso de la empresa.

Es así como encontramos la perspectiva basada en los recursos esta hace referencia en optimizar los recursos de la empresa para incursionar en nuevos mercados o nuevos servicios que permitan ubicar a la empresa en la mente de sus clientes, de igual forma encontramos la perspectiva basada en el ciclo de vida, esta hace referencia a la experiencia y antigüedad en el mercado que asegura la credibilidad en el mercado, el cual es la base del crecimiento de la empresa ya que la empresa debe ser bien estructurada para diseñar estrategias que permitan que empresa siga en marcha en un entorno altamente competitivo, reinventándose, para no caer en un estado de disolución y liquidación, es así como se producen estrategias como penetración del mercado, diversificación concéntrica, diversificación horizontal, diversificación vertical gracias a estas estrategia la empresa estará en condiciones de tomar decisión ya sean de inversión o financiación.

Como ultima perspectiva la basada en la motivación la cual se encuentra directamente relacionada con el éxito por tal motivo los líderes de la empresa deben ser altamente efectivos y en esa medida aplicaran diversificación de servicios, alianzas, evitaran riesgos innecesarios que perjudique el giro normal de los negocios en este sentido AGUDELO

CONSULTORES S.A.S se identifica y aplica la perspectiva basada en la motivación dado que es el motor más eficiente para la consecución de resultados positivos destacando el empoderamiento que se le entrega a los empleados ayuda significativamente que los procesos que se adelantan en la empresa sean efectivos justo en el tiempo pactado.

Las estrategias de crecimiento empresarial representa esas pautas que todo empresario desea conocer para que su empresa no incurra en pérdidas sucesivas y mucho más a un cierre operaciones por presentar causales de disolución y liquidación, en este sentido son muchas las empresas que inician pero pocas se mantienen en el mercado por su calidad en precios y en servicios, AGUDELO CONSULTORES S.A.S empresa dedicada a la prestación servicios de clases personalizadas como apoyo a la educación en básica primaria, básica secundaria incluso apoyo académico a universitarios.

En mi condición de investigador propongo estrategias de crecimiento empresarial que le aporten a la rentabilidad como son estrategias en precios, estrategias en alianzas, estrategias en reducción de costos, estrategias de expansión empresarial, en primera instancia la estrategia de precio en la empresa AGUDELO CONSULTORES S.A.S. se sugiere para incursionar en el mercado ofrecer precios bajos, que permitan diversificar el mercado y de esa manera maximizar la rentabilidad en el servicio de clases personalizadas. en segunda instancia la empresa debe tener Alianzas con organizaciones de otros países para lograr un impacto total en el mercado de las clases personalizadas permitiendo el trabajo asociado, en tercera instancia la estrategia de reducción de costos se debe validar los rubros presupuestales están muy elevados para entrar a considerar si resulta fácil disminuir gradual o totalmente ese costo o gasto que no le permite a la empresa fluir en lo que concierne a generación de utilidades dado que existen una serie de costos fijos

innecesarios y finalmente la estrategia de expansión empresarial debe apalancarse financieramente y de esa forma lograr invertir en el giro normal de su negocio, para ofrecer nuevos servicios, creando nuevos establecimientos de comercio es una estrategia apropiada en diversos lugares estratégicos en la ciudad de Barranquilla para lograr el posicionamiento esperado.

## REFERENCIAS

- Aguilera castro, Adriana, Virgen Ortiz, Viviana, & Riascos Erazo, Sandra Cristina. (2017). Percepción de los empresarios con respecto al cumplimiento de criterios para implantar estrategias basadas en recursos orientadas al crecimiento empresarial en las pymes de Santiago de Cali - Colombia. *Tendencias*, 18(1), 55-67.
- Aguilera, L.; Gonzales, M., y Rodríguez, R. (2011). Estrategias empresariales para la competitividad y el crecimiento de las PYMES. Una evidencia empírica. *Investigación y ciencia*, 39-48.
- Albach, H. (1967). Un modelo de comportamiento del crecimiento de la empresa. *Boletín de Estudios Económicos*, Vol. XXII, 70, 121-136. España: Asociación de Licenciados en Ciencias Económicas.
- Ansoff H. Igor, (1990). *El planteamiento Estratégico*. 2ª edición, trillas, México.
- Banco Mundial (2019), informe *Global Economic Prospects: Heightened Tensions, Subdued Investment (Perspectivas económicas mundiales)*
- Blázquez Santana, Félix, Dorta Velázquez, José Andrés y Verona Martel, María Concepción (2006), *Concepto, perspectivas y medida del crecimiento empresarial*. Cuadernos de Administración. 2006; 19(31)
- Eslava, J. (2003) *Análisis económico-financiero de las decisiones de gestión empresarial*. España. Esic editorial.
- Espinosa Melgarejo Molina y Colinac (2014), *Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia*
- Fernández Z. y Suárez I (1996): *La Estrategia de la empresa desde una perspectiva basada en los recursos*, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*; 5:73-92.