

Bienvenidos a la era del crecimiento medurado

En un mundo de sacudidas constantes, ¿cómo equilibran las empresas en crecimiento la ambición y el riesgo?

Índice

De la ambición y la estrategia a la ejecución: siete secciones que describen cómo los líderes del crecimiento están navegando en un entorno volátil

INTRODUCCIÓN

–	Prólogo	3
–	Conclusiones clave	4
–	Metodología de la encuesta	5

SECCIONES DEL INFORME

01	Ambiciones de crecimiento: lo constante es lo nuevo rápido	6
02	Definición de la estrategia: que sea factible, no especulativa	8
03	Ejecución de la estrategia: Conoce tu mercado, ofrece excelencia	9
04	Crear el entorno propicio para el crecimiento: Aceptar la volatilidad	11
05	Crear un entorno propicio para el crecimiento: Aclarar la estrategia y fortalecer las ventas	13
06	Alcanzar los objetivos de crecimiento: formar equipos y controlar los costos	14
07	Lecciones sobre el crecimiento: La fórmula del crecimiento	16



¿Qué se necesita para hacer crecer una empresa?

Es una de las preguntas más importantes que pueden plantearse los mercados. Sin empresas orientadas al crecimiento, las economías se estancan. Cuando los emprendedores y los líderes empresariales son capaces de fundar y hacer crecer empresas, generan oportunidades económicas y de empleo, lo que impulsa la confianza tanto a nivel individual como nacional. En todo el mundo, los gobiernos y las instituciones financieras se esfuerzan por crear las condiciones necesarias para que prosperen las empresas en crecimiento.

Hemos lanzado esta Encuesta Global de Perspectivas de Crecimiento de Nexia para comprender mejor la mentalidad de crecimiento. Dondequiera se encuentren en el mundo, ¿qué perspectiva comparten los líderes del crecimiento?

¿Tienen algo en común? Y de ser así, ¿cómo pueden todos aquellos con interés en el crecimiento —inversionistas, responsables de políticas, asesores, el público— apoyar mejor a las personas que están impulsando el progreso económico?

Como red líder a nivel mundial de firmas independientes de contabilidad y consultoría, Nexia está especialmente calificada para ofrecer esta perspectiva. En los últimos años, nos hemos expandido hasta formar una red de 207 firmas miembro en 118 países. Esto nos brinda una comprensión de las cuestiones fundamentales: los objetivos ideales de ingresos, los riesgos que surgen con el crecimiento y cómo perfeccionar los estilos de gestión para lograr un crecimiento rápido y sostenible.

Nuestros asesores han acumulado un vasto conocimiento sobre cómo crecer. Esto se lo debemos a nuestros clientes. Nos abren sus libros y comparten sus estrategias y, sí, sus desafíos. La combinación de nuestra experiencia y el ingenio emprendedor de nuestros clientes es una fórmula ganadora.

La Encuesta Global de Nexia sobre Perspectivas de Crecimiento 2026

Esta es una encuesta realizada a líderes de crecimiento de empresas medianas de Europa, América del Norte y Asia-Pacífico (véase «Metodología de la encuesta»).

Les planteamos una serie de preguntas sobre las ambiciones de crecimiento de las empresas, su estrategia y su ejecución. También les pedimos que evaluaran el entorno externo y los posibles factores de riesgo.

¿Cuáles son los objetivos de crecimiento de los líderes para los próximos 12 meses? ¿Qué factores serán fundamentales para lograr ese crecimiento? ¿Qué factores son menos importantes? ¿Cómo ven que un entorno externo volátil afecta sus posibilidades de éxito?

Los resultados son sorprendentes y reveladores.

En un momento de alto riesgo geopolítico e incertidumbre económica, observamos que las empresas líderes en crecimiento equilibran la expansión con la gestión de riesgos. Las «unicornios» tecnológicas de Silicon Valley pueden presumir de un crecimiento estratosférico, pero en la economía global real, el punto óptimo de crecimiento es de entre el 5 % y el 20 % durante el próximo año, y el 61 % de los encuestados apunta a ese rango. Solo uno de cada 20 espera superar el 50 % de crecimiento anual. Esto ofrece lecciones para las empresas en crecimiento de todo el mundo.

Bienvenidos a la era del crecimiento medido.



Matthew Howell,
director ejecutivo de
Nexia

Conclusiones principales

01

En un contexto de volatilidad global, los líderes de las empresas medianas están estableciendo objetivos de crecimiento medidos y alcanzables, en lugar que especulativos.

02

La claridad estratégica y una sólida función de ventas y mercadotecnia son fundamentales para lograr el crecimiento. A nivel interno, hay un factor que importa más que cualquier otro: la capacidad del equipo.

03

Los líderes en crecimiento están abiertos a la expansión geográfica, incluso en territorios aparentemente difíciles de acceder.

Los resultados también apuntan a una fuerte autosuficiencia entre los líderes de crecimiento. Si bien los factores económicos y políticos externos afectan claramente la capacidad de crecimiento de una empresa, los líderes de crecimiento generalmente encontrarán la manera de lograrlo.

Es notable qué pocos líderes de crecimiento ven el acceso al financiamiento como una barrera para el crecimiento. «El crecimiento depende al 100 % de nuestras propias capacidades», dijo un líder de crecimiento.

El propósito de Nexia es apoyar a nuestros clientes en todo el mundo en su camino hacia el crecimiento. Esta encuesta traza un mapa de la mentalidad de crecimiento de las empresas ambiciosas. Creemos que los datos de este informe pueden ayudar a las empresas a definir su estrategia de crecimiento en los próximos años.

Agradecemos a todos los clientes que participaron en la encuesta y esperamos poder analizar los resultados con ustedes.

Encuesta «Nexia Global Growth Insights» 2026

Metodología de la encuesta « »

Nexia invitó a un grupo cuidadosamente seleccionado de 179 empresas, en su mayoría de tamaño mediano, de nuestra base de clientes a participar en la encuesta. Las respuestas se recabaron en el primer trimestre de 2026. Alrededor del 80 % de los encuestados tiene una facturación anual de entre 5 millones y 999 millones de dólares. Unas pocas se encuentran por debajo de este rango, y cuatro encuestadas tienen una facturación superior a mil millones de dólares. El número de empleados también se sitúa en un rango medio: el 56 % tiene entre 51 y 500 empleados, y el 26 % menos de 50. Una de cada diez cuenta con más de mil empleados. En conjunto, se estima que las empresas encuestadas emplean a 213 000 personas en todo el mundo.

La ubicación de las sedes centrales de las empresas abarca Europa (63 %), América del Norte (7 %), Asia-Pacífico (27 %) y África y el Medio Oriente (3 %). Los encuestados provienen de todos los sectores, siendo los principales la manufactura e ingeniería (19 %), el comercio minorista y mayorista (10 %), la construcción (8 %) y los servicios profesionales (7 %).

* Tenga en cuenta que, debido al redondeo, es posible que los porcentajes no sumen el 100 %. Las bases de las preguntas varían porque algunos encuestados no respondieron a todas las preguntas. Cada gráfico se calcula a partir de las respuestas válidas a esa pregunta.

179

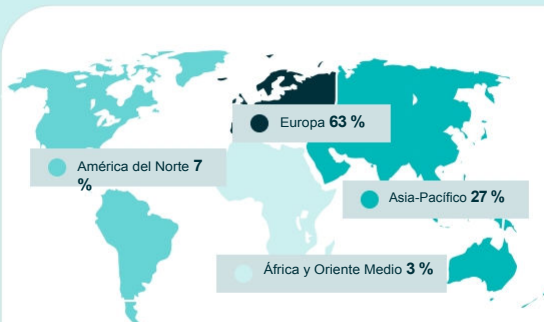
empresas invitadas a participar

213 000

empleados estimados en todo el mundo

Ubicación de las sedes de las empresas participantes

Una base global de encuestados



Cargos de los encuestados

Perfil de los líderes que participaron en la encuesta



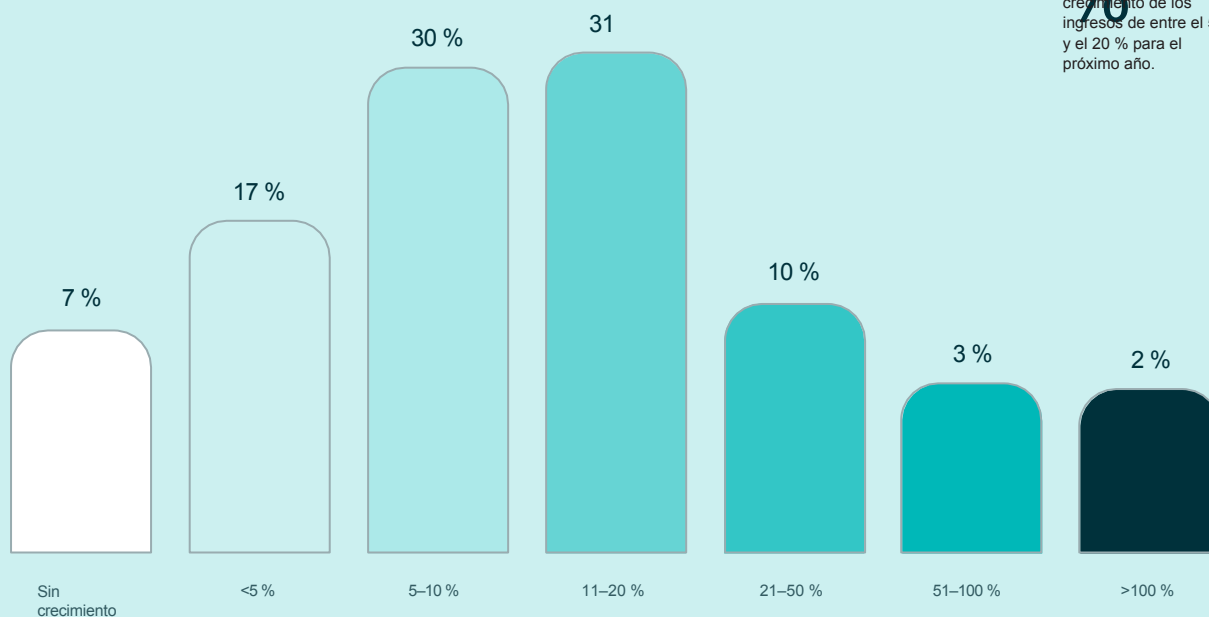
Lo constante es lo nuevo rápido

Les pedimos a los líderes en crecimiento que cuantificaran sus proyecciones de crecimiento para el próximo año.

La mayoría de las organizaciones espera un crecimiento sólido: el 30 % se sitúa en el rango del 5 al 10 %, el 31 % entre el 11 y el 20 %, y el 15 % pronostica un aumento de los ingresos de más del 20 % para el próximo año. La idea de duplicar los ingresos en el próximo año es un objetivo minoritario, ya que solo el 2 % pronostica un crecimiento a ese ritmo o superior.

El crecimiento medurado se impone

Objetivo de crecimiento de los ingresos de los líderes en crecimiento para los próximos 12 meses



El centro de gravedad se sitúa claramente en el territorio del crecimiento medurado

Fuente: Encuesta Nexia Global Growth Insights 2026

Les pedimos a los encuestados que describieran su estrategia de crecimiento. Un tercio (37 %) considera que su enfoque es equilibrado, más de la mitad (54 %) lo considera ambicioso, el 7 % lo considera agresivo y el 3 % lo considera cauteloso. «Nos encontramos en el extremo más modesto de lo ambicioso», dijo un líder de crecimiento. Otro dijo que eran «ambiciosos, pero cautelosos».

De hecho, el «crecimiento medido» parece estar convirtiéndose en un patrón constante entre los líderes de crecimiento. Cuando les preguntamos cómo se comparaban sus ambiciones con las del año anterior, más de la mitad las describió como similares.



Christoph Schillinger

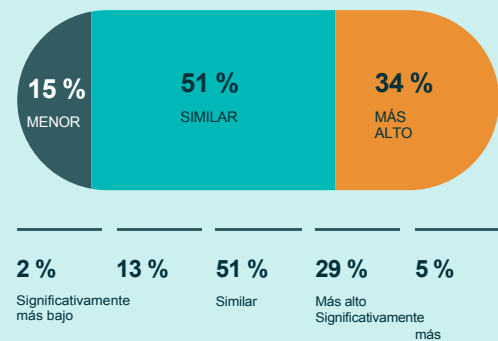
Socio, Consultatio
Presidente, Nexia Risk Advisory Group

«¿Qué es el crecimiento rápido? La imagen que nos llega de Silicon Valley es que todo crecimiento debe ser estratosférico, pero ese no es el mundo real. La encuesta muestra que solo un pequeño porcentaje de empresas espera superar el 20 % de aumento en los ingresos anuales, y eso está bien. Es una tasa estable y constante.

La volatilidad de la economía global también es un factor a considerar. Con múltiples conflictos globales en curso, es comprensible que las empresas se muestren reacias a apostar por una expansión vertiginosa. Será interesante ver cómo cambian las previsiones de crecimiento en futuras ediciones de la Encuesta de Perspectivas de Crecimiento Global de Nexia Insights de Nexia».

Mantener el control en un mundo incontrolable

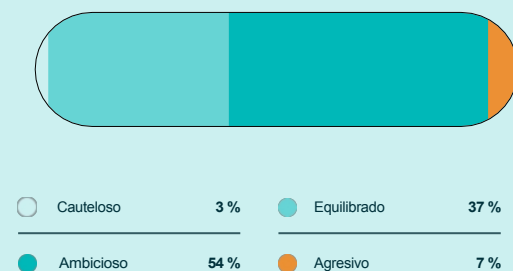
Comparación de los objetivos de crecimiento del año en curso con respecto al año anterior



Fuente: Encuesta Nexia Global Growth Insights 2026

Postura de crecimiento

Cómo describen los líderes su estrategia de crecimiento



Manténgase en lo factible, no en lo especulativo

Esta encuesta se llevó a cabo durante un período de turbulencias económicas globales, con los aranceles de EE. UU. vigentes y los precios del petróleo en niveles históricamente altos. Luego se produjo la intervención militar de EE. UU. e Israel en Irán, lo que provocó picos en los precios del petróleo y el gas, así como perturbaciones en la cadena de suministro como resultado del cierre del Estrecho de Ormuz.

Les preguntamos: ¿en qué medida son alcanzables sus proyecciones de crecimiento? En general, los líderes en crecimiento creen que tienen muchas posibilidades de éxito al poner en práctica su visión: el 83 % de los encuestados se muestra «moderadamente a muy seguro». La mitad tiene «mucha confianza».



Kevin Clancy

CohnReznick Advisory LLC ·
Presidente del Grupo de
Recuperación, Reestructuración e
Insolvencia de Nexia

«Las buenas empresas ven el crecimiento como un maratón, no como un sprint. Debes pensar en tu cliente como alguien que estará contigo durante 10 años, 20 años, y que luego también atenderá a sus hijos. Las empresas pueden equivocarse al acumular deuda y gastar dinero a lo loco para obtener resultados.

Se someten a una gran presión y terminan sobreendeudadas. Toman atajos para cumplir con las expectativas y caen en una espiral fuera de control. Por eso, es importante ser realista con las proyecciones de crecimiento y seguir haciendo las cosas correctamente».

Índice de confianza

Confianza promedio en
alcanzar las metas de
crecimiento

7,27

SOBRE 10



CONCLUSIÓN

Con menos de uno de cada cinco que no confía en alcanzar sus objetivos de crecimiento, vemos cuán realistas son los líderes de crecimiento con sus planes de crecimiento. Están estableciendo metas alcanzables en lugar de aspiraciones especulativas.

Conoce tu mercado, ofrece excelencia

El crecimiento no será fácil. Solo el 17 % de nuestros líderes en crecimiento operan en un sector en crecimiento; el 44 % se encuentra en un mercado maduro y estable; el 29 % en mercados maduros y en expansión; el 8 % se encuentra en un sector en declive o en uno demasiado volátil como para predecirlo.

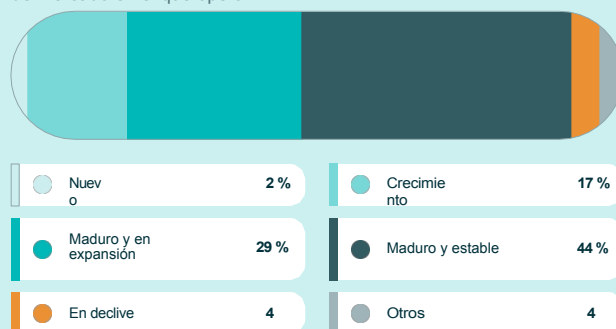
En este contexto, los líderes de crecimiento parecen enfocarse en un profundo conocimiento de su mercado y en desarrollar la posición y las relaciones que ya tienen. Las estrategias de crecimiento más mencionadas son aumentar la cuota de mercado y ampliar las líneas de productos existentes. Cuatro de cada diez empresas planean desarrollar nuevos productos y servicios.

«Debería ser posible alcanzar un crecimiento anual del 10 al 15 % mediante mejoras continuas en todos los aspectos de nuestras operaciones», afirmó uno de los líderes de crecimiento. «Nos enfocaremos en el liderazgo y la innovación, con el objetivo de expandir la excelencia de nuestra organización, el producto que vendemos y el servicio que brindamos a otras partes del mundo», dijo otro.

Es un enfoque de libro de texto.

La realidad de un mercado maduro

Cómo describen los encuestados el sector de mercado en el que operan



El crecimiento se presenta de muchas formas

Estrategias clave para el crecimiento



Fuente: Encuesta Nexia Global Growth Insights 2026. Se permiten múltiples opciones.

Aproximadamente la mitad de los líderes en crecimiento planean entrar en nuevos territorios el próximo año, o lo están considerando. Encontramos algunos planes específicos sorprendentemente audaces

Ejemplos. Una empresa se está preparando para emprender nuevas iniciativas en Papúa Nueva Guinea, Egipto, Siria, Bélgica y Suecia el próximo año; otra se expandirá a Kenia, Azerbaiyán, Mauricio, los Emiratos Árabes Unidos, Malasia y el Reino Unido.

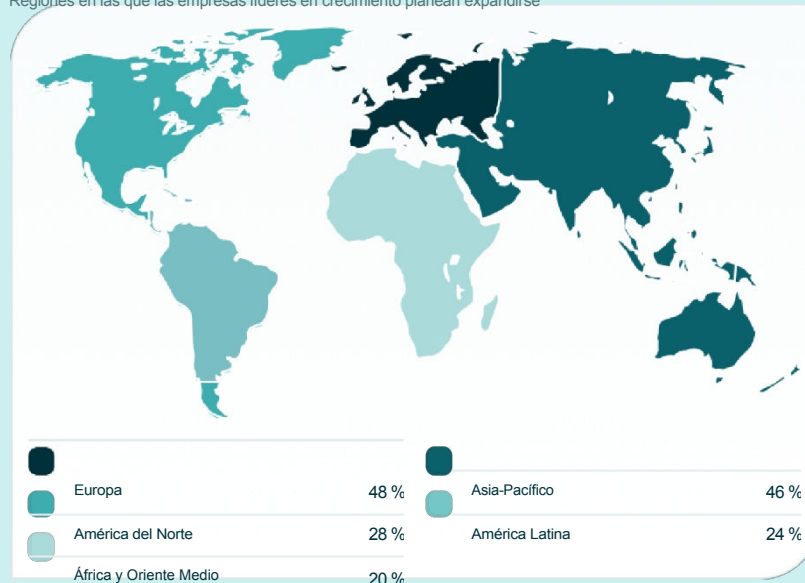
Estos no son casos aislados: un tema común que se desprende de la encuesta es cómo la expansión a un nuevo territorio estimula el interés en otros mercados.

Cruzar una frontera puede ser el primer paso para desarrollar una presencia verdaderamente global.

Exploraremos estas historias de crecimiento global en futuras encuestas de Nexia Global Growth Insights.

Europa y Asia-Pacífico lideran los planes de expansión

Regiones en las que las empresas líderes en crecimiento planean expandirse



Las dos principales: Europa y Asia-Pacífico lideran la expansión prevista, mientras que América del Norte y América Latina forman un segundo nivel

Fuente: Encuesta Nexia Global Growth Insights 2026



Rob Hazelton

Jefe de Marketing y Desarrollo de Negocios, Nexia

«En toda nuestra red, vemos con frecuencia ejemplos de flujos de capital de inversión extranjera directa entre países con una rica historia en común: Alemania, Austria, Chequia y Polonia, por ejemplo, así como la India, África y los Emiratos Árabes Unidos. La expansión internacional hacia la región de Asia-Pacífico también es fuerte, ya que las empresas buscan aprovechar un mercado laboral altamente calificado pero de menor costo. También vemos cómo el capital privado aprovecha las oportunidades de adquisición en empresas familiares de tamaño mediano, a medida que los emprendedores y fundadores buscan jubilarse sin tener planes de sucesión establecidos. Este capital puede provenir de cualquier lugar».



Brent Goldman

Presidente de Nexia Australia · Especialista en fusiones y adquisiciones

Una cuarta parte de los líderes en crecimiento mencionaron las fusiones y adquisiciones (M&A) como la piedra angular de su estrategia de crecimiento.

«Al expandirse a una nueva región o categoría de productos, las fusiones y adquisiciones potencian enormemente la oportunidad», afirma Brent Goldman, presidente de Nexia Australia y líder en el campo de las fusiones y adquisiciones. «El reto es hacer que funcione. La gente se pone nerviosa, especialmente si es su primera vez. Los compradores pueden sentirse frenéticos y dejarse llevar por el precio, persiguiendo su objetivo.

«Para que el proceso sea fluido y exitoso, es esencial trabajar con consultores de fusiones y adquisiciones con experiencia. Ellos realizarán la diligencia debida, te ayudarán a comprender los riesgos y se asegurarán de que no pagues de más. Y lo más importante que aportan los consultores es la objetividad. Contar con un equipo que se mantenga imparcial aporta nuevas perspectivas, lo que aumenta las posibilidades de que tu proyecto termine con los resultados que deseabas».

Aceptar la volatilidad

Los planes de crecimiento están muy bien, pero pueden verse alterados por los acontecimientos. Como dijo un líder en crecimiento: «Nuestra ambición de crecer se ha visto diluida como resultado de las diversas guerras que afectan al mundo».

Los factores más destacados que influyen en los planes de crecimiento son, como era de esperarse, el clima económico y el entorno político.

A continuación, se enumeran, en orden de importancia, los factores que, según los líderes en crecimiento, serán significativos para definir su crecimiento durante el próximo año.

Factores que determinarán el crecimiento durante el próximo año

01	Clima económico
02	Entorno político
03	Regulatorio/legal
04	Tendencias tecnológicas
05	Disponibilidad de mano de obra
06	Ecosistema de la cadena de suministro
07	Cambios demográficos y sociales
08	Mercados de capital
09	Medio ambiente/clima

Factores que determinarán el crecimiento durante el próximo año

Distribución de las calificaciones de importancia, ordenadas por promedio ponderado

Calificación de importancia % de los encuestados	1 No es nada importante	2 Poco importante	3 Importancia moderada importancia	4 Alta importancia	5 Extremadamente importante	Calificación /5
Clima económico	1 %	7 %	15 %	32 %	44 %	4,12
Entorno político	3 %	14 %	24 %	27 %	31 %	3,70
Regulatorio/legal	6 %	17 %	31 %	28 %	17 %	3,34
Tendencias tecnológicas	6 %	16 %	32 %	25 %	18 %	3,34
Disponibilidad de mano de obra	8 %	15 %	32 %	28 %	17 %	3,31
Ecosistema de la cadena de suministro	11 %	15 %	28 %	27 %	16 %	3,22
Cambios demográficos y sociales	11 %	27 %	30 %	22 %	7 %	2,87
Mercados de capital	16 %	25 %	34 %	15 %	8 %	2,75
Medio ambiente/clima	17 %	31 %	27 %	17 %	6 %	2,64

Menor porcentaje  Mayor peso

Fuente: Encuesta Nexia Global Growth Insights 2026

Lo que llama la atención son las variables que las empresas no consideraron significativas. Los mercados de capital pueden ser noticia y son fundamentales para los inversionistas y las empresas que buscan cotizar en bolsa o emitir bonos, pero el 75 % de los encuestados afirma que los mercados de capital no son significativos o tienen una importancia neutral para sus perspectivas de crecimiento.

Se observa una tendencia similar en cuanto a las preocupaciones climáticas y ambientales: casi tres cuartas partes las califican como de poca importancia o neutras a la hora de definir su estrategia de crecimiento.

Contrariamente a la idea popular de que la financiación frena a las empresas ambiciosas, el 32 % se muestra «muy seguro» de poder acceder a la financiación que necesita, y el 39 % se muestra «seguro». Solo el 8 % no confía en poder obtener el capital que necesita.

Quizás aún más llamativo es que la disponibilidad de mano de obra no es significativa o es neutral para la mitad de todos los líderes de crecimiento. De hecho, el 57 % de las empresas confía en poder atraer y retener el talento necesario para el crecimiento, y apenas el 1 % afirma no tener ninguna confianza.

Confianza en la financiación y el talento

Niveles de confianza en una escala de cinco puntos

Aceso a financiamiento

3,93/5



Atraer y retener talento

3,63/5



Fuente: Encuesta Nexia Global Growth Insights 2026



Richard Crook

Director de Marketing y Desarrollo de Negocios,
Nexia Saffery

«La cuestión del talento es interesante. La gente habla de la “guerra por el talento”, pero como firma de contabilidad, observamos que el nivel de variabilidad depende de los puestos que estamos buscando cubrir. Nos resulta fácil identificar a pasantes con gran potencial, y Saffery es una opción atractiva. Podemos recibir varios miles de candidatos para cien puestos. Donde el mercado es más difícil es al atraer a personas calificadas con tres o cuatro años de experiencia, donde las expectativas salariales pueden ser altísimas y hay mucha competencia. Las personas excelentes tienen muchas opciones, y ahí es donde la contratación se vuelve competitiva».

Aclarar la estrategia y fortalecer las ventas

En cuanto a su entorno interno, ¿en qué debería centrarse una empresa de alto crecimiento?

Les pedimos a los encuestados que clasificaran los factores internos (aparte de la financiación y el talento) que eran más importantes para el crecimiento. Clasificados según su puntuación general, cuatro se destacaron.

Factores internos críticos para el crecimiento

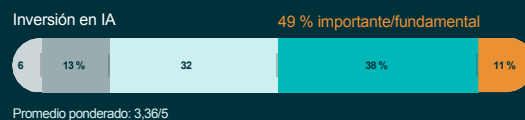
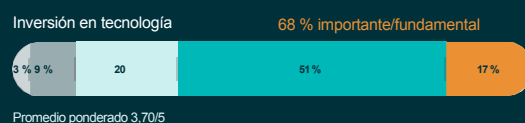
Puntuación ponderada, con el porcentaje que sitúa a cada factor en primer lugar



Fuente: Encuesta Nexia Global Growth Insights 2026

La tecnología y el crecimiento parecen ir de la mano. Dos tercios (68 %) de los líderes de crecimiento describen la tecnología como «fundamental» o «importante» en sus planes de crecimiento. Solo el 3 % afirma que «no es para nada importante».

Casi la mitad de los líderes de crecimiento consideran que la inteligencia artificial (IA) es «fundamental» o «importante» para su crecimiento. Solo el 6 % la describe como «para nada importante».



Fuente: Encuesta Nexia Global Growth Insights 2026

Esta clasificación tiene sentido desde un punto de vista intuitivo. Las empresas necesitan saber hacia dónde se dirigen y tener la capacidad de vender a los clientes. Esto se basa en la conclusión de «Delivering the estrategia» (sección 3), donde observamos que los líderes en crecimiento se enfocaban en aumentar la participación de mercado y ampliar las líneas de productos existentes.

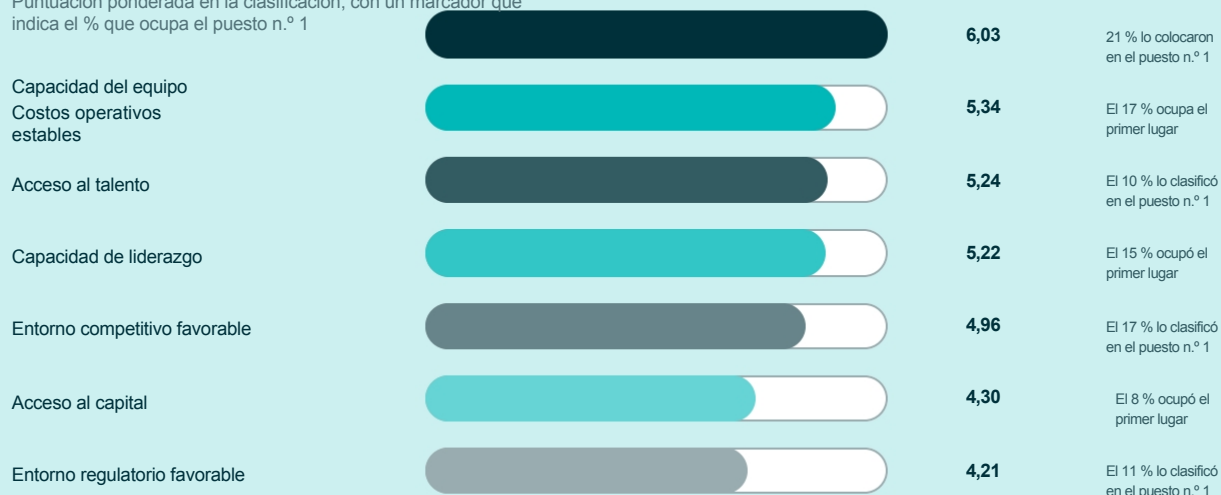
¿Y los factores internos menos importantes? El gobierno corporativo y el cumplimiento normativo son obligatorios para llevar a cabo los negocios, pero no se consideran impulsores del crecimiento.

Formar equipos y controlar los costos

Preguntamos qué necesitan los líderes de crecimiento para alcanzar sus metas de crecimiento. La respuesta más común es la capacidad del equipo, siendo la capacidad de liderazgo otro componente esencial. El capital es una preocupación menor. Claramente, el factor humano es clave. Mientras el entorno comercial sea favorable, las empresas pueden enfocarse en los resultados. La influencia de la inflación también es notable: el 17 % de los encuestados menciona que la estabilidad de los costos operativos es el factor más importante.

La capacidad del equipo es lo más importante

Puntuación ponderada en la clasificación, con un marcador que indica el % que ocupa el puesto n.º 1



Fuente: Encuesta Nexia Global Growth Insights 2026

Las personas antes que el capital

La capacidad del equipo, el acceso al talento y la capacidad de liderazgo se ubican por encima del acceso al capital. Los planes de crecimiento más sólidos se construyen en torno a las personas que los ejecutan.

Experiencia externa

Preguntamos a los encuestados qué servicios de consultoría externos utilizan. La encuesta revela que aproximadamente una de cada tres empresas recurre a servicios especializados. Una cuarta parte de los encuestados no recurre a ninguna experiencia externa.

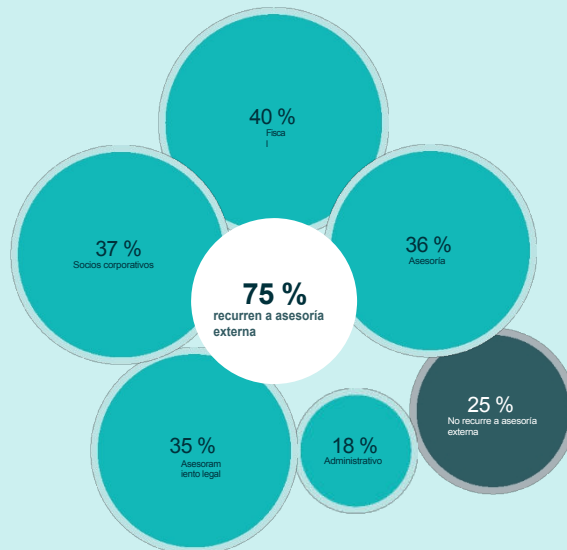
La falta de asesoría especializada en áreas como la fiscalidad y el derecho es particularmente notable en el contexto del crecimiento que desean tantos de nuestros encuestados. Expandirse a nuevas regiones, desarrollar una fuerza laboral, adoptar nuevas tecnologías y participar en fusiones y adquisiciones requerirá una gran experiencia para llevarse a cabo. Trabajar con expertos en cuestiones técnicas suele generar un alto retorno de la inversión, especialmente para las empresas pequeñas y medianas que carecen de equipos internos en estas áreas.

Nuestra encuesta revela una enorme oportunidad para que las empresas mejoren su desempeño al aprovechar los servicios de asesores externos.

El 75 % recurre al menos a un tipo de asesoría externa como parte de su estrategia de crecimiento.

Recurrir a los expertos

Uso de asesores externos como parte de la estrategia de crecimiento



Fuente: Encuesta Nexia Global Growth Insights 2026



Alessandro Ceriani
Jefe de Finanzas, Univet Optical Technologies, Italia

«Siempre me complace recurrir a consultores. Buscamos especialistas: los mejores en materia de impuestos, los mejores en litigios, los mejores en contratos de fusiones y adquisiciones, y así sucesivamente. Las empresas necesitan especialistas con experiencia en el mismo segmento para garantizar su pericia. Establecemos relaciones a largo plazo con nuestros asesores. Comenzamos con proyectos pequeños para generar confianza y luego ampliamos el alcance. Esperamos trabajar con las mismas personas a largo plazo, una vez que demuestren que son las adecuadas para nosotros».

La fórmula del crecimiento

La encuesta Nexia Global Growth Insights revela un gran interés por el crecimiento en las principales economías del mundo. El deseo de expandir su mercado, de lanzar nuevos productos y expandirse a nuevos mercados es casi universal.

Eso, en sí mismo, es tranquilizador. El mundo necesita empresas con mentalidad de crecimiento.

Este primer conjunto completo de hallazgos aporta mayor profundidad y matices a nuestra comprensión de las perspectivas de las empresas en crecimiento.

En un mundo altamente volátil, los líderes del crecimiento equilibran la ambición con la estabilidad. Establecen metas viables. El crecimiento medido, sostenible y a largo plazo es el enfoque predominante.

01

Los líderes del crecimiento se mantienen enfocados

El crecimiento se logra a través de la excelencia en el liderazgo, la innovación, las operaciones, los productos y los servicios. No hay atajos.

02

Los líderes del crecimiento se mantienen alertas

El entorno externo puede ser volátil, pero en todo el mundo hay muchas nuevas oportunidades de mercado.

03

Para impulsar el crecimiento, los líderes en crecimiento se enfocan en la claridad de la estrategia, en una sólida capacidad de ventas y de mercadotecnia, la eficiencia operativa y la alineación del liderazgo

04

Los líderes de crecimiento consideran que la tecnología y la IA son fundamentales para el crecimiento

Recurren a expertos externos cuando lo necesitan.

05

Los líderes de crecimiento no buscan excusas

Entienden los riesgos del entorno externo, pero buscan controlar sus propias circunstancias. Establecen relaciones con proveedores de capital, bancos y prestamistas.

Entonces, ¿cómo alcanzar esos objetivos de crecimiento?

Un marco de seis partes sintetiza la evidencia del informe en principios prácticos para un crecimiento medido y sostenible



Mayank Lakhani

Codirector ejecutivo, Nexdigm (India)
Presidente del Comité Asesor de Nexia

«Las empresas se muestran optimistas respecto al crecimiento, pero al mismo tiempo hoy en día hay un enfoque mucho más marcado en estar preparadas para la incertidumbre, ya sea se trate de cambios económicos, acontecimientos geopolíticos o modificaciones en las regulaciones. Muchas empresas están buscando expandirse a nuevos mercados y segmentos de clientes, pero también están dedicando tiempo en fortalecer sus capacidades internas, mejorar la resiliencia operativa e invertir en tecnología. Curiosamente, el talento sigue siendo una de las principales prioridades, ya que las organizaciones reconocen que el crecimiento a largo plazo dependerá tanto de las personas y la ejecución como de las oportunidades de mercado. En general, el estado de ánimo se puede describir mejor como ambicioso pero medido».

