ADVISOR .TIPS

CRECIMIENTO · *GROWTH*

Recortaste costos, cambiaste personas, lo intentaste todo. Y el resultado sigue en el mismo lugar.

Cuando la empresa deja de crecer, el instinto es trabajar más.
Pero el problema casi nunca está en la falta de esfuerzo.
Nosotros descubrimos dónde está de verdad.

Does this sound familiar?

¿Reconoces esto?

Y no, no es solo contigo. Casi todo dueño de empresa que creció ya pasó por al menos uno de estos.

01 La facturación tocó un techo y no pasa, hagas lo que hagas.

02 Vendes más, pero la ganancia no acompaña.

03 Cada cliente nuevo parece costar demasiado caro de conseguir.

04 Sientes que empujas la empresa cuesta arriba, solo.

Lo que cuesta dejarlo así

Mientras el cuello de botella no se resuelve, la cuenta corre, y es silenciosa.

01 Cada mes detenido es margen que no vuelve y espacio que el competidor ocupa en tu lugar.

02 El equipo se acostumbra al techo y deja de buscar lo que podría destrabar.

03 Cuando la caja aprieta, la decisión deja de ser estratégica y se vuelve supervivencia.

Cuando el crecimiento se traba, la causa rara vez está donde estás mirando. Abrimos los números de tu empresa y encontramos el cuello de botella real, no el síntoma.

Por qué pasa esto

Una empresa no deja de crecer por **un solo motivo**, y ahí está la trampa. Puede ser:

- **un precio mal calculado**
- **un costo que nadie ve**
- **un producto que ya no conversa con el mercado**
- **dinero que se va por un desagüe que nadie mapeó**

Trabajar más no resuelve ninguno de esos. Entender cuál es el tuyo, sí.

Lo que hacemos

Abrimos la empresa y miramos los números **sin piedad**:

- **dónde entra dinero**
- **dónde se fuga**
- **qué producto sostiene**
- **cuál solo da trabajo**

Después mostramos, con claridad, **qué frena el crecimiento** y qué mover primero.

> Es nuestro método FSE en acción: leemos los tres pilares del negocio y los catalizadores que multiplican, o corroen, el resultado.



Dos palancas de crecimiento

En el fondo, crecer es acertar el encuentro entre lo que la empresa vende y para quién. Es en ese cruce entre producto y mercado donde trabajamos, y de ahí salen los caminos, a veces los menos obvios.

Aumento de ventas

Vender más rara vez es cuestión de empujar volumen. Estructuramos el modelo de ventas: cómo se organiza el equipo, cómo la comisión premia lo que importa, cuánta amplitud de canales tiene sentido, y qué sostiene la motivación de quien vende.

Nuevos mercados

Cuando el mercado actual da señales de techo, el crecimiento suele estar fuera de él. Actuamos en la internacionalización de quien quiere vender fuera de Brasil, en la entrada de empresas extranjeras que quieren operar aquí, y en la búsqueda de proveedores externos con precio más competitivo.

Una pregunta directa

Cuando sientes que la empresa no crece como debería, conviene compararla con una referencia. Brasil creció **entre 3% y 5% al año** en los últimos cuatro años (descontada la inflación).

¿Tu empresa está por encima o por debajo de eso? ¿Podría crecer más? Es exactamente de eso que queremos hablar.

Ya abrimos los números de empresas en los más diversos sectores, de tecnología y comunicación a industria y servicios financieros. El cuello de botella cambia de nombre, la forma de encontrarlo es la misma.

Conversar sobre crecimiento

WhatsApp +55 (41) 98752-1444

fale.com@advisor.tips

advisor.tips/es/contacto

PRESENTADO POR

Nombre _____ Teléfono _____ Correo electrónico _____