

Seis preguntas para hacer crecer una empresa a doble dígito según Ingeniería del Crecimiento

Las compañías centradas en un propósito de servicio, implican a todos sus empleados y obtienen crecimientos económicos sostenidos superiores al 10%. Sin embargo sólo un 4% de las empresas lo hace, mientras que el 51% descuida o directamente daña este compromiso de sus empleados. Ingeniería del Crecimiento propone un método, a través de 6 preguntas estratégicas clave, para comprometer a toda la organización en torno a un propósito, simplificar la gestión y acelerar su camino hacia la excelencia

Se acerca el final de año: cenas de empresa y cierre de ejercicio. Momento de hacer balance y lanzarse a planificar la siguiente etapa. La consigna en la inmensa mayoría de las organizaciones suele ser la misma: crecer.

Crecer en ventas, en clientes, en beneficios, en oferta de nuevos productos, en plantilla, en expansión por nuevos territorios, etc. Pero, ¿cómo hacerlo de manera sostenida en un entorno volátil, incierto, complejo y ambiguo como el actual? ¿Cómo lograr crecimiento sin necesidad de fuertes inversiones en marketing o nuevas tecnologías?

La vieja fórmula de “apretar” a la plantilla con objetivos inalcanzables lleva a resultados cortoplacistas, que con posterioridad se pagan caros: profesionales de gran valía se queman (el temido burn-out) y terminan abandonando la organización. En un mundo donde la lucha de las organizaciones por atraer talento es más que evidente, esas viejas prácticas están condenadas a la desaparición, y cada vez con más fuerza, se asientan otros modos radicalmente diferentes de lograr resultados duraderos.

Imaginando por un momento otro escenario: una realidad en la que cada persona se siente al servicio de algo más grande que ella misma. Una realidad en la que cada persona siente que su empresa entrega algo que realmente importa a la sociedad y tiene un impacto positivo en el mundo. Un escenario en el que la organización y sus acciones giran entorno a un propósito inspirador.

Afortunadamente, ya no hay que imaginarlo: organizaciones globales de éxito tan dispares como Airbnb, Tesla, Apple, Patagonia o Cancer Research UK, por citar algunas, ya han dado con la fórmula de esa inmensa ventaja competitiva: definir y llevar a cada actividad cotidiana su propósito. Un propósito de servicio a los demás que inspire a las personas y tenga un impacto en el mundo.

Según el estudio publicado en 2016 por la red profesional LinkedIn, el 42% de las empresas sin un propósito claro de servicio disminuyeron sus ingresos en los tres años precedentes al estudio, mientras que el 85% de las empresas orientadas a un propósito tuvieron un crecimiento positivo. Más concretamente, el 58% de las empresas que establecieron claramente su propósito y lo llevaron a la práctica, tuvieron crecimientos superiores al 10% en tres años, según este estudio.

“Muchas organizaciones confían en la inteligencia artificial, el big data, la neurociencia aplicada al marketing,... Todo eso está bien, pero el compromiso de las personas, y no la tecnología, es lo que realmente hace que las organizaciones obtengan resultados sobresalientes”.

Afirma Ramón Maurel, CEO de Ingeniería del Crecimiento.

“El compromiso de todas las personas de la organización logra que lo ordinario se haga de manera extraordinaria, y para eso, las organizaciones han de focalizarse en lo que las hace únicas e irrepetibles, en su esencia. La clave es mirar dentro, en lugar de poner la atención en la competencia o en lo que ocurre fuera, por eso nuestro método consiste en centrarnos en los pocos asuntos vitales”.

Afirma Maurel.

Pero, ¿por qué algo tan simple es tan potente? Según un estudio de TemKin Group 2018, solo un 4% de las empresas maximizan el compromiso de sus empleados, mientras que el 51%, descuidan, o directamente dañan ese compromiso.

“Las personas son las que hacen únicas a las organizaciones y todo comienza por los líderes de la empresa: cuando ellos son el ejemplo para el resto de la organización, es cuando realmente influyen y logran el compromiso de todo su equipo y por consiguiente, los resultados”.

Explica Maurel.

“En Ingeniería del Crecimiento trabajamos con la alta dirección y las organizaciones que lideran para llegar condensar esa esencia. Así logramos centrar la estrategia en una sola página con seis preguntas, simplificando enormemente la comunicación a todos los grupos de interés y la ejecución de los proyectos realmente importantes”, afirman.

El arranque de un nuevo ejercicio es un momento ideal para introducir ese silencio estratégico, ese

momento de reflexión sobre lo que realmente marca la diferencia. Un momento de cambio y reconsideración de la política de la organización para buscar la eficiencia mediante el compromiso colectivo dando respuesta a seis cuestiones clave. ¿El premio a esta iniciativa? Una plantilla comprometida y crecimientos sostenidos a doble dígito.

Ingeniería del Crecimiento es una consultora global que ofrece servicios de coaching ejecutivo, consultoría y formación para el crecimiento de las organizaciones centrada en alta dirección, senior managers y las compañías a las que sirven. ¿Su propósito? Conectar líderes y organizaciones con su esencia, con lo que les hace únicos e irrepetibles.

Ramón Maurel, fundador de Ingeniería del Crecimiento y autor del libro El Líder Interior, cuenta con más de dos décadas como directivo a nivel internacional, desempeñando su labor en más de 15 países. Ha sido galardonado con premios nacionales e internacionales al liderazgo.

Si desea ampliar la información o mantener una entrevista, póngase en contacto con:

Ramón Maurel

Fundador de Ingeniería del Crecimiento

m: +34 622 470 180

e: ramon_maurel@ingenieriadelcrecimiento.com

w: www.ingenieriadelcrecimiento.com

Datos de contacto:

Ramón Maurel

www.ingenieriadelcrecimiento.com

+34 622 470 180

Nota de prensa publicada en: [madrid](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Otros Servicios](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>