

CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA

Joaquín López Abellán

INFORMACION TOMADA DE :

<https://economipedia.com/definiciones/ciclo-de-vida-de-una-empresa.html>

El ciclo de vida de una empresa, es el proceso de etapas por el que puede pasar una compañía.

Todas estas etapas conocidas como ciclo de vida de una empresa, desde que la empresa inicia su actividad hasta que cesa en la misma, son de gran importancia. Cada etapa tiene una serie de características que la define a ella y el grado de desarrollo de la compañía. Podemos establecer cinco etapas diferenciadas.

1. Embrión
2. Crecimiento
3. Despegue
4. Madurez
5. Declive

A continuación, vamos a ver estas fases de forma detallada.

1. Etapa embrión

Es la etapa donde la empresa empieza a funcionar y el volumen de gastos normalmente supera a los ingresos. Aquí destaca la inversión para potenciar la demanda por parte de los clientes. Tiene como características principales las siguientes:

- Lento crecimiento. La demanda por parte de los clientes es baja.
- Altos precios. El volumen de producción para conseguir **economías de escala** aún no es alcanzado. Se suele elevar los precios para salir cuanto antes de la situación de beneficios negativos.
- Grandes necesidades de inversión. Se requiere una potente inversión para desarrollar el producto y aumentar la demanda por parte de los clientes.
- Alto riesgo de cierre de la empresa. Debido a la gran inversión inicial y el lento crecimiento.

2. Etapa de crecimiento

Aquí el crecimiento pasa a ser rápido y la empresa empieza a obtener beneficios positivos. Debido en gran parte a un aumento fuerte de la demanda. Los rasgos fundamentales de esta etapa son los siguientes:

- Rápido crecimiento. Aumenta la demanda gracias a la entrada de nuevos clientes interesados en el producto de la compañía.
- Limitada presión competitiva en precios. La amenaza de que nuevas compañías entren en el sector toca su máximo. Sin embargo, el elevado crecimiento permite a la compañía seguir creciendo sin competir en precios.
- Reducción de precios. Se consiguen economías de escala que permite la caída de los precios.

El nombre crecimiento no es al azar. Se trata de la fase del ciclo de vida de una empresa con más progresión.

3. Etapa de despegue

Aquí los beneficios se vuelven consistentes. Pero el crecimiento tanto de la demanda como del beneficio comienza a caer debido a la gran competencia. Destacan los siguientes puntos:

- Ralentización del crecimiento. La demanda comienza a llegar a su punto máximo, por la dificultad de encontrar nuevos clientes.
- Competencia fuerte. La caída de la demanda y del crecimiento fortalece la batalla entre los competidores. Se inician fuertes procesos de inversión por encima de la demanda para derrotar a la competencia.
- Reducción de costes. La empresa intentará reducir costes para sobrevivir ante la dura competencia y continuar con la actividad.
- Riesgo de cese de negocio. Esa fuerte competencia se traducirá en liquidación de empresas o fusión de las mismas.

4. Etapa de madurez

En la fase de madurez, el crecimiento se convierte en algo casi inexistente. Las empresas empiezan a consolidarse dentro del sector. Entre los factores principales cabe resaltar los siguientes:

- Estabilidad de precios. Las empresas evitan las guerras de precios.
- Lento crecimiento. La demanda es solo de reposición, es decir, no hay demanda procedente de nuevos clientes.
- Altas barreras de entrada. Debido a la estructura de costes bajos y poder de marca que tienen las compañías del sector.

5. Etapa de declive

En esta fase del ciclo de vida de una empresa, el crecimiento de la demanda y de los beneficios es negativo. Donde la creación de productos sustitutivos o cambios en las preferencias de los consumidores estaría la causa.

Las compañías iniciarán una reducción de los precios para intentar dinamizar la demanda. Lo que traerá como consecuencia una guerra de precios en el sector, y por tanto, una nueva potente competencia. Traduciéndose en que algunas compañías cesen el negocio y otras se fusionen.