

# EXPANSIÓN

Mediante el crecimiento a través de la expansión, la empresa no cambia de negocios sino que intenta potenciarlos, manteniendo bien los productos, los mercados actuales o ambos. La **expansión** puede realizarse de diferentes maneras:

- **Penetración en el mercado.** Consiste en aumentar la participación de la empresa en el mercado actual con productos actuales. Para ello la empresa tendría diferentes posibilidades: Incrementar el uso del producto o servicio por los clientes, Elevar el número de unidades ofrecidas, crear más usos para el mismo producto, intentar atraer a clientes de empresas competidoras, potenciar el crecimiento en ventas mediante campañas promocionales, introducir variaciones en precios, calidades, etc.
- **Desarrollo del mercado.** Otra manera de crecer es introduciendo la línea de productos actuales en nuevos espacios (Ej.: exportación, internacionalización, abordar nuevos segmentos de compradores, etc.).
- **Desarrollo del producto.** Se basa en aumentar las ventas en los mercados actuales gracias a productos mejorados, reformulados o nuevos (Ej.: extensión de la gama de productos, incorporar funciones o características, etc.).



La exportación es la estrategia más utilizada por las empresas aragonesas para crecer desde el inicio de la crisis.

## ¿CÓMO PUEDE EXPANSIONARSE UNA EMPRESA?

**Penetración en el mercado**  
**Desarrollo del mercado**  
**Desarrollo del producto**