

**Universidad del Sureste**

**Lic. Administración y Estrategias de Negocios  
6o. Cuatrimestre Grupo: "A"**

**Maestra.  
Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso**

**Materia.  
Innovación de Modelos de los Negocios y Gestión de EF**

**"Ensayo"**

**Alumna.  
Leslie Yazmín Moreno Alvarado**

**Comitán de Domínguez; Chiapas al 24 de Julio del 2020.**

## LA ESTRATEGIA VISTA A TRAVÉS DE UN MODELO DE NEGOCIO

Como bien sabemos en una organización siempre debe de haber nuevas e innovadoras estrategias, más si hablamos que estas serán implementadas en un modelo de negocio específico, con el fin de que esta sea mejor.

Entonces es acá donde en este pequeño ensayo se hablará sobre los procesos que caracteriza el modelo diseñado los cuales son: el proceso declarativo en donde el líder presenta las metas y los objetivos ante la organización, el proceso analítico en donde se entiende el desarrollo interno de cada sistema de la organización, el proceso de ejecución que es en donde todo se lleva a la marcha, como las estrategias, el proceso de control y compromisos que es donde se lleva a cabo una observación para ver si vamos en el camino correcto y el proceso de compensación que es en donde la organización debe de estar pendiente de sus trabajadores para que tengan un buen desempeño, y de igual forma hablando sobre la evaluación y valoración que se tiene que hacer para ver si el modelo de negocio es correcto y efectivo o no.

Ahora bien, en una organización como bien sabemos esta siempre debe de contar con estrategias generales y específicas, para que estas puedan ser implementadas en modelos de negocios, claro, siempre y cuando estos sean correctos e idóneos para la organización. Los modelos de negocios son herramientas previas a un plan de negocio que permiten tener una definición clara de lo que se ofrecerá al mercado, haciendo que los consumidores queden satisfechos, de igual forma el modelo de negocio nos ayuda a identificarnos como organización, ya que es una herramienta de análisis.

Estos modelos tienden a caracterizarse con procesos para el desarrollo del diseño de las estrategias para tener guía clara y precisa hacia los errores o problemas que se puedan encontrar en el desarrollo de los mismos, como el proceso declarativo, el analítico, el ejecutivo, el de control y compromisos y el de compensación, ocasionando esto nuevas estrategias de negocios para el mejoramiento general y el mejoramiento económico de la organización.

Entonces, enfocándonos en cada proceso sabremos los siguiente de cada uno. El proceso declarativo es en donde el responsable de la organización (líder) expresa ante su organización con una carta de navegación toda la información necesaria, como la misión, la visión, la meta, los objetivos, el propósito, las estrategias, etc. El proceso analítico es aquel en donde la organización presenta la dinámica interna, en donde también es conocido como el análisis de escrutinio de entorno (donde la organización identifica la industria en la que se encuentra y que

tan deseable es, permitiendo de la misma manera la observación de la industria y sobre todo a la competencia) y el escrutinio interno (donde la organización reconoce los factores utilizados para la competitividad que adquirirá para el beneficio de la misma en cuanto a las ventajas competitivas).

El proceso de ejecución consiste en la realización la estrategia de negocios, la cual se basa en planes, en proyectos, en actividades que se pueden trazar a corto o largo plazo, siempre y cuando estos sean acordes a lo plasmado en la carta de navegación.

El proceso de control y compromiso es en donde la organización se da el tiempo de retroalimentar todo el proceso para que así pueda identificar si en el transcurso del mismo hubo alguna desviación de la ruta (proceso) y siendo así para que pueda retomar el camino cumpliendo correctamente con todo lo marcado en la carta de navegación.

Y por último está el proceso de comprensión el cual consta del trato que se le da al personal, hablando específicamente sobre la motivación que se les debe de dar, reconocer el esfuerzo que ellos hacen para el éxito de la organización y motivarlos y dirigirlos para que sigan así

Finalmente, esta la evaluación de los modelos de negocios y esta se enfoca en la revisión final que se le da al modelo de negocio, para ver si es lo suficientemente efectiva, y para eso verificando que cumpla con ciertos puntos, como el que todo lo realizado sea acorde a lo planteado en la carta de navegación, etc.

Para ir concluyendo con este ensayo quiero dejar en claro los procesos que se llevan a cabo para la realización de las estrategias de los modelos de negocios, que es lo que explica cada uno, para que el día de mañana cuando seamos profesionistas tengamos el conocimiento necesario de cada proceso para tener la facilidad de llévalo a la marcha. De igual forma sabiendo que para que una organización sea exitosa siempre debe contar con estrategias innovadores y únicas, para que así su nivel de competitividad sea alta y difícil de superar, siempre y cuando las estrategias estén apegadas a los objetivos que tiene la organización para que de esta forma se exitosa y correcta. Todo lo mencionado es de suma importancia para nuestros conocimientos, por que como ya mencioné, esto nos ayudará para llevar a la organización a la cima del éxito, ya sea como trabajadores o como dueños.

## **Bibliografía.**

- Zurita Espinosa Pablo (2011). Nuevos modelos de conducta empresarial. Ra ma
- Gimeno Alberto (2008). Modelos de empresa familiar. Deusto
- Freyssennet, Michael (2005). Trabajo de automatización y modelos productivos. Lumen.