

INNOVACION DE MODELOS DE NEGOCIOS Y GESTION
DE EMPRESAS FAMILIARES.

6to. CUATRIMESTRE. ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA
DE NEGOCIOS.

MAESTRA: MYREILLE ERENDIRA RODRIGUEZ ALFONZO.

ALUMNA: VANESSA GUADALUPE SÁNCHEZ PIMENTEL.

INTRODUCCIÓN

En este ensayo se presenta de manera estructural todos los puntos a considerar para la creación de una estrategia a través de un modelo de negocio toda la parte de su estructura a partir desde tener en claro el compto de estrategia para poder desarrollarla de mejor manera.

Además de los aspectos más importantes para poder desarrollarla como es el: proceso declarativo, carta de navegación, procesos analítico, proceso de ejecución por otro lado tener en cuenta los aspectos de la estrategia como puede ser la estrategia de crecimiento, estrategia organizacional

Y por último el proceso de compensación además de tener en cuenta el futuro y hacer mención de evaluación de modelos de negocio.

Todo esto para tener en primer lugar que debemos tener en cuenta que toda estrategia de negocio debe hacer plantear a un emprendedor sobre en qué situación o posición quiere estar en el mercado en un determinado periodo de tiempo los cuales pueden ser medio y largo plazo generalmente son los más usuales.

Desarrollo

Definir principalmente como estrategia de negocio a la parte de planificación por parte de una empresa de cara a la consecución de objetivos previamente establecidos y para su máximo desarrollo. Se dice que a través de modo, la estrategia de negocio establece prácticas para regir el funcionamiento a nivel empresarial.

Se dice que la estrategia es parte importante y fundamental para las nuevas tendencias para la nueva negociación y aspecto esperado sobre la economía. El aspecto de la nuevas estrategias son generadas a partir de la globalización y tecnificación de los negocios, que han optado por el punto de vista de tener las creaciones de estrategias ganadoras.

Para lograr todo el proceso de nueva generación de la buena economía va desarrollada a partir de una nueva organización, donde se busca el amplio campo de las aspiraciones relacionadas, con la ayuda de la parte declarativa, la cual busca su función y desarrollo al máximo. se plantea en esa forma el propósito y todos los marcos reguladores en los cuales se planea llevar acabo las buenas ejecuciones.

Una parte fundamental donde se puede obtener los mejores resultados es con ayuda de las directrices con la cual nos permiten diseñar el proceso de construcción de futuro expresado en una carta de navegación. Además del cual se tendrá que tener una misión y visión las cuales nos sirven como rigor para poder establecer las acciones a futuras las cuales nos servirán para poder tener el aliento de hacer mejor las cosas y plantear metas a futuros para poder ir creciendo con el paso del tiempo, tanto técnicamente como económicamente.

De igual manera es preciso tener siempre presente el ámbito donde enmarcará la prosecución del cumplimiento de los objetivos definidos para la organización y es el objetivo principal de este Proceso, el cual nos es de mucha ayuda para el proceso a realizar.

Por otro lado es parte importante el proceso analítico, el cual conocimos como el análisis de escrutinio de entorno o externo y el escrutinio interno. Y es cual a través donde se lleva acabo el desarrollo la comprensión y las dinámicas internas de los sistemas. Posteriormente la ejecución donde se lleva a cabo la planeación de lo propuesto, donde se busca que realmente se lleve a cabo todo el proceso de la estrategia que sea planteado. Igualmente se pueden ayudar a través de ciertas metodologías que se presentan metodologías, entre las cuales se

destacan el análisis FODA, análisis de los Sistemas de Valor y de la Cadena del Valor, benchmarking, el análisis de procesos, etc.

Para el buen desarrollo del proceso analítico se llevan a cabo análisis de los sistemas y a través de la formación, a partir del escrutinio de entorno posteriormente escrutinio de interno para después desarrollar el FODA, que seguirá los pasos para llegar y presentar las oportunidades esperadas y las que se planean mejorar durante o después de todo el desarrollo. Es por eso para poder crear estrategias muy puntuales y que realmente sean capas. De lograr su desarrollo debe tener presente siempre los directivos, la organización y toda la estructura que conlleva al buen desarrollo de los buenos resultados esperados.

Dentro del proceso ejecutivo, donde se busca las más grandes oportunidades que se presenten para la buena organización y el avance del proceso. En esta etapa se desarrolla la estrategia del negocio. Como parte fundamental de su estructura y como ayuda para lograr los logros esperados se realiza la siguiente de etapa de pasos para una mejor función la cual comienza a partir de, planes, programas y proyectos, las cuales pueden ser tanto de un horizonte de corto plazo como una formulación de largo plazo.

Estos planes planteados deben ser capaces de recoger los cambios de la dinámica ambiental que se traducen en estrategias emergentes las cuales nos ayudaran para poder tener equilibradamente todos los procesos y poder llegar a su desarrollo máximo y esperado así como resultado de innovaciones o cambios estructurales.

La misión que toda directiva debe fomentar una acertada estrategia de negocios son: Alcanzar una posición de mercado de alta competitividad o liderazgo en el sector. Así como Perseguir el crecimiento, bien a nivel de tamaño de la empresa, de ámbito de acción o expandiéndose a nuevos territorios. Y por último consecución de solidez económica y mayor beneficio económico posible.

Para obtener una buena estrategia se debe tener en cuenta los siguientes aspectos de como son: Consistencia, Consonancia, Factibilidad, ventaja. Las cuales son parte fundamental del buen desarrollo de las estrategias. Ya que la estrategia no deberá agotar los recursos disponibles y tampoco generar Problemas irresolubles. Es decir la estrategia deberá facilitar la creación o la preservación de la superioridad.

Estrategia de crecimiento estable: cuando la empresa busca mantener los objetivos actuales para consolidar su posición competitiva en el mercado. Se trata de una estrategia defensiva o conservadora. Por otra parte también estrategia de crecimiento real: cuando la empresa busca nuevos objetivos de crecimiento para mejorar su posición competitiva en el mercado. Se trata de una estrategia ofensiva o de ataque.

También se considera diversificación relacional: que es aquella que va más allá de productos y mercados actuales, pero manteniéndose dentro del alcance del sector en el cual opera.

Horizontal: la empresa pone a la venta nuevos productos en nuevos mercados que guardan relación con el ámbito comercial e industrial original.

Vertical: la organización se involucra en actividades que antes delegaba en otros agentes u operaciones de mercado. La incorporaron sus propios servicios de logística y distribución para hacer repartos a domicilio.

Conglomerada: Los mercados y productos nuevos no guardan relación con los originales. Es propia de grupos empresariales de gran tamaño.

Y por último nos habla de la diversificación no relacional: Consiste en el desarrollo del sector en mercados que aparentemente no guardan clara relación con los actuales negocios.

Se toma en cuenta las estrategias organizacionales, dice que son consideradas como aquellas estrategias que afectan a toda la organización al completo. Con procedimientos que permiten alcanzar objetivos tales como ser la empresa líder en un mercado concreto o aumentar la participación y la relevancia de la compañía en un sector. Las estrategias organizacionales suelen crearse en las altas esferas de las empresas y se suelen dividir en estrategias competitivas y estrategias genéricas. Podemos destacar algunos ejemplos de las organizacionales:

Enfocarse en un mercado específico con el fin de especializarse y lograr una mayor eficiencia para la compañía. Formar una sociedad con otra empresa con el fin de compartir recursos o aprovechar distintas oportunidades de negocio que puedan presentarse. Realizar una venta de las divisiones o acciones de la empresa con el fin de enfocarse en la que mejores oportunidades y rendimientos.

El proceso de control y compromiso como parte fundamental de la estructura la cual se desarrolla a través de la formalización de sistemas de control del desempeño. Como se menciona en la metodología es la definición de distintas métricas que permiten detectar las no conformidades en aquellos ámbitos esenciales para el cumplimiento de la carta de navegación trazada, todo esto como función para la correcta ejecución de las acciones.

Dentro del cual encontramos el proceso de compensación y donde se busca La calidad y mejoramiento de los procesos así como también el de los servicios además de reconocer el desarrollo y aporte personal, son aspectos esenciales que las organizaciones exigen de nosotros. Para poder alcanzar lo logrado se debe tener en cuenta una pequeña estructura la cual se nos será sutil la cual es la siguiente: del negocio, del equipo, del individuo, del proceso.

Todo lo anterior con la iniciativa, la participación y el trabajo en equipo; el entendimiento y compromiso con el éxito de la Empresa; la calidad y servicios. Son aspectos esenciales que las organizaciones exigen de nosotros. La organización asignamos tareas individuales, y pagamos el desempeño individual todo esto par el máximo desarrollo.

Por ultimo debemos siempre estar al corriente es decir de una u otra manera actualizados por los cambios que se van presentando. Esta consiente de un futuro nuevo es decir Evaluación de modelos de negocio. Para poder desarrollarnos de mejor manera a los cambios que se pueden presentar a lo largo de los años.

CONCLUSIÓN

Al finalizar este documento podemos concluir que gracias a las estrategias empresariales derivadas de una planeación estratégica constituimos un sistema gerencial que se desplaza haciendo énfasis en que “que lograr” (objetivos) al que hacer (estrategias), con esto buscamos concentrarnos en aquellos objetivos factibles en correspondencia con las oportunidades y amenazas que ofrece el entorno.

En esencia identificar sistemáticamente las oportunidades y peligros que surgen en el futuro, combinados con datos importantes proporcionan la base para que una empresa tome las mejores decisiones en el presente para exportar las oportunidades y evitar los peligros. La competencia es una constante amenaza a quienes no pueden ofrecerle un valor superior al cliente ni contar la manera de establecer relaciones más sólidas con él, por eso cada día es más importante la planeación estratégica en todas las áreas funcionales de la empresa.

En el mundo actual constituido por un mercado globalizado, es necesario utilizar todas las técnicas y herramientas que se han desarrollado para posicionar de mejor manera a la empresa como rentable, la aplicación de un plan estratégico es el punto de partida empeño de hacer que la empresa tenga una mayor seguridad en el éxito del cumplimiento de metas, hoy más que nunca, con un entorno nacional cambiante, con una situación política y económica variable, llena de expectativas, que existe apertura con los mercados exteriores, y por otro lado la falta de competitividad de nuestras empresas comparadas con las de exterior, es de suma importancia que toda organización ingrese al escenario con estrategias acordes a las realidades existentes en el mercado, previsoras flexibles antes los riesgos y que permitan la subsistencia del negocio.

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.