



**Nombre del alumno: Alexandra Yaneth Palacios roblero**

**Nombre del profesor: Icel Bernardo Lepe Arriaga**

**Licenciatura: Enfermería**

**Materia: Taller del Emprendedor**

**Nombre del trabajo:**

**“Ensayo sobre modelos de negocios ”**

**Frontera Comalapa, Chiapas a 05 de junio dell 2020**

## Introducción

Un modelo de negocios es un plan de rentabilidad, cada negocio, empresa u organización sin importar su tamaño necesita al menos un modelo de negocios que le asegure su sostenibilidad y rentabilidad en el mercado, con el fin de generar la cantidad de beneficios esperados y que puedan asegurar que la empresa se mantenga en ese balance necesario para mantener la competitividad que se necesita hoy en día para subsistir en el medio.

ya que mencioné el término de ventaja competitiva se puede informar que implementando un modelo de negocios es asegurarle un valor agregado a la compañía, sea ofreciendo un producto de calidad, atención al cliente de calidad etc.

Hay que considerar que un modelo de negocios consta de cuatro elementos interrelacionados entre sí que si están juntos pueden crear y generar ese valor agregado y son: La propuesta de valor para al cliente, lo primero que se me ocurre en la mente es preguntarme cuál fue la primera empresa en veta de comidas en ofrecer un servicio a domicilio, o el primer banco en poner a disposición del cliente las transferencias y pagos en línea, aquí se hace una alteración en un modelo de negocios que ya existía y seguramente conllevó a reducir costos y a aumentar sus órdenes y condiciones por implementar dichos servicios, la segunda es la fórmula de actividades que cada año cada empresa cierran sus puertas debido a la mala organización financiera, para estos casos la implementación de un modelo de negocios es clave que nos obliga a mantener al día de todas las utilidades obtenidas en cada mes, el manejo de recursos clave y el manejo de los procesos claves; estos vienen siendo los cimientos de cualquier empresa, la propuesta de valor para el cliente y la forma de utilidades definen el valor para el cliente y la empresa, los recursos y procesos definen como será ese valor entregado hacia los clientes y la empresa.

Las empresas no están limitadas a utilizar un sólo modelo, nos podemos dar cuenta que en la actualidad muchas de las empresas populares que nos rodean, utilizan más que un modelo de negocio. me parece muy bien que las empresas utilicen todos los medios tecnológicos que existen para hacer negocios, ya que esta es una de las formas más rápidas, fáciles y sobre todo económicas de llegar el producto hacia el consumidor o algún intermediario, y como sabemos este puede ser el cliente final o bien ser un eslabón más en la cadena de valor en la empresa.

Podemos decir que la idea de un modelo de negocio nos es algo que haya surgido de la noche a la mañana, pero esta forma de hacer negocios nace casi de inmediato en que surge la internet y ha venido transformándose a medida que cambian las formas y evolucionamos en nuestra forma de comunicarnos. Unos de los pioneros en implementar las tecnologías de la información para hacer negocios a través de internet, fue la empresa Amazon, vendiendo libros y desde entonces nos podemos dar cuenta que muchas empresas hoy en día han evolucionado y se adecuan a lo que la actualidad demanda, implementando uno o varios de los métodos de negocio que existen. Uno que permite comprar o vender a otra empresa, es decir, negocio a negocio; considero que este modelo es uno de los más fácil y económicos para implementar, porque con este modelo se evita la personalización de las compras, ya que no se tiene un contacto directo con lo que es el consumidor final, al igual que te permite o da un acceso a una diversidad de proveedores. En comparación con otros modelos como el B2C, que es negocio a consumidor, el cual podemos considerar que es el de un costo elevado, puesto que hoy en día la sociedad es demasiado exigente en los productos que necesita, por lo cual al utilizar este modelo se personalizaría lo que es la compra. Mientras que el modelo B2G te permite ofrecer tu servicio cuando haya salido o haya lanzado una convocatoria de algún proyecto el gobierno. Por otro lado el modelo C2B es uno de los interesantes y peculiares, puesto que en este los ofertores son los clientes y ellos ponen condiciones a su venta. Por ultimo también tenemos el modelo C2C, en el cual los clientes venden a otros clientes, en este modelo más que nada se vende artículos que no son útiles para nosotros, pero también podrían ser productos de colección o subastas de productos únicos o escasos, podríamos considerar que esta forma de negociar es algo exclusiva a personas que están dispuestas a pagar una suma considerable por algún producto.

## Conclusión

Para concluir me gustaría pensar que todo negocio debe estar enfocado en cómo crear ese valor para el cliente, y para generar ese valor deferente hay que innovar para generar la diferenciación entre los demás.