



**Nombre de alumna: Geni Doyi Ángel Pérez**

**Nombre del profesor: Eliu morales perez**



**Nombre del trabajo: ensayo**

**Materia: taller del emprendedor**

**Grado: 9 cuatrimestre”**

**Grupo: “D”**

Frontera Comalapa, Chiapas a 09 de junio de 2020.

## introducción



El objetivo del presente trabajo es desarrollar sobre el modelo de negocio, estudiando la importancia de innovar en él y conservar su ventaja competitiva. Para poder cumplir con este objetivo es necesario desarrollar un modelo de negocio acorde con la estrategia y ventaja competitiva encaminada. Seguidamente se define el modelo de negocio teniendo en cuenta la evolución del concepto desde sus inicios hasta la actualidad. Posteriormente se elabora un apartado centrado en las características principales del modelo de negocio sostenible para pasar a hablar de la importancia de la innovación en el modelo de negocio con algunos ejemplos más significativos de modelos innovadores.

## Características de modelo de negocios.

En este presente ensayo hablaremos acerca de las características del modelo de negocios, cuando hablamos de negocios nos referimos a una actividad donde ambos aprendemos y de donde se le saca provecho es decir beneficios. unos modelos de negocios incluyen varias operaciones en una compañía así también todos sus componentes, procesos y funciones que tiene como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.

El objetivo o bien para que el modelo de negocio tenga éxito es marcar la diferencia con otros. es decir, ser calidad. así mismo cuenta con otras características para que el modelo resulte atractivo y proporciones ganancias.

### 2.1 Bajos costos

son precios que un negocio debe tener, cuando vamos a una tienda lo primero que vemos son los precios y si vale la pena consumir el producto o no.

En una compañía es importante considerar algunas características, también es importante recordar saber que no es conveniente tener los mismos costos que la competencia, para así mejorar las ganancias disminuyan un porcentaje o bien aumente las ganancias y disminuyan el costo. además, es necesario mantener un buen control de calidad.

### 2.2 Innovación y diferenciación

en una empresa todo debe ser diferente, es decir, en cada actividad y costo del proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas. el valor que tiene cada compañía en su diferenciación con otras depende también del precio y margen de ganancias. La innovación o diferenciación debe ser de valor para el comprador, y se da cuando se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente.

## 2.3 elementos de los modelos de negocios

Esto son los elementos básicos para un modelo de negocio, esto proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer.

Según Chesbrough y Rosembloom mencionan los principales elementos que componen un modelo de negocio son:

- propuestas de valor: se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor.
- segmento de mercado: es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto.
- estructura de la cadena de valor: posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor.
- generación de ingresos y ganancias: esto es mediante la forma que se generan ingresos como (ventas, arrendamientos, suscripciones, etc.)
- estrategia competitiva.

\*según Osterwalder y Pigneur 2009, menciona nueve elementos esenciales en el modelo de negocios y estos cubren las principales áreas de negocios: consumidores, oferta, infraestructura, y viabilidad financiera. Son:

- segmento del mercado
- propuestas de valor
- canales de distribución
- relación con los consumidores
- flujos de efectivo
- recursos clave
- actividades clave
- socios clave

-estructura de costos

Clave: los costos deben minimizarse en cualquier modelo de negocio ya sea bajando costos u ofreciendo una propuesta de alto valor que aprecia al cliente.

## Las características principales de los modelos de negocio son las siguientes:

- El modelo de negocio no es un plan de empresa, es un modelo teórico con lo esencial y complejo de una empresa. Es su ADN, pero un ADN que puede sufrir de mutaciones que le produzcan características nuevas propicias frente a una selección natural, es decir, un modelo de negocios puede ser innovado en cualquier momento.
- Un modelo de negocio está definido en terminología de una decena (como máximo) de elementos clave.
- Pueden existir tantos modelos de negocio para una empresa como propuestas de valor presente en el mercado.
- Para innovar un modelo de negocios, se debe de hacer desde sus aspectos fundamentales, es decir, desde los propios elementos clave, ya sea desde uno, varios o todos.
- Si se realiza una innovación disruptiva, normalmente se generará un nuevo modelo de negocio.

## Conclusión

El modelo de negocio se puede considerar como una fuente de ventaja competitiva en la empresa, ya que si el modelo está correctamente definido puede ser la clave del éxito en la organización. Además, si éste se revisa e incluso se mejora puede crear valor adicional a la gestión y desarrollo empresarial. Por un lado, es extremadamente importante tener en cuenta la innovación en el modelo, puesto que si a este se le dota de flexibilidad podrá adaptarse a los cambios de manera más rápida y eficaz. Por otro lado, cada vez se tiene más en cuenta la sostenibilidad a la hora de elaborar los modelos de negocio, lo que conlleva al compromiso con el medio ambiente. El estudio de varios modelos de negocio nos lleva a afirmar que muchos de ellos se basan en el estudio de la competencia y en la actualidad se puede considerar como un gran fallo, ya que lo único que hacen es copiar e imitar a los competidores y no sacar ideas propias e innovadoras. Por tanto, para ofrecer valor a nuestros clientes, es conveniente crear nuevas ideas que sean únicas para obtener una ventaja competitiva.

