



Nuevos modelos de negocios postpandemia

Cristian Omar Ibarra Lozano, Jennifer Paola Hernandez Pantoja, Lourdes del Auxilio Venancio Landín, Luis Manuel García Beltruy, Saira Belén García López, Sergio Alejandro Tellez Angulo, Eva Lozano Montero.

Introducción

En México la suspensión de las actividades no esenciales para detener el contagio por covid-19, provocó que en los primeros meses del 2020 una caída del PIB del -8.3%.



Estudio sobre la Demografía de los Negocios (EDN), INEGI.

Objetivo y preguntas de investigación

Analizar los nuevos modelos de negocios que se han desarrollado durante y después de la pandemia, así como sus características y su influencia en el mercado actual.

¿Cuáles son las innovaciones y los nuevos modelos de negocios que surgieron post pandemia?

¿Cuáles son las principales características de estos nuevos modelos de negocios?



Modelo de negocios

Conjunto de actividades y recursos estratégicos que transforman la orientación de una empresa permitiéndole crear valor para sus clientes.

Modelos de negocios tradicionales

- Multinivel.
- Franquicias.
- Aditivos.
- Marketing de afiliación.
- Multiplicativos.
- Modelo de Múltiples lados.
- Freemium.
- Long tail
- Eyeballs



Resultados

Nuevos Modelos de negocios



Actualmente se identifican los siguientes nuevos modelos de negocios, aclarando que no son los únicos, pueden existir más, ya que el entorno está cambiando constantemente:

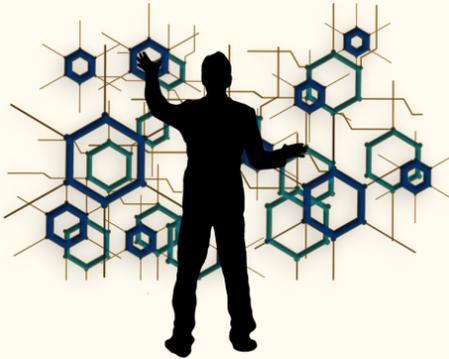
- El comercio electrónico.
- Restaurantes fantasmas o Dark kitchen.
- Modelo de negocio vending machine o máquinas expendedoras.
- Modelo de negocio basado en la experiencia al cliente.
- Modelo de negocio híbrido.
- Modelo de negocio centrado en servicio a domicilio.
- Startup.
- Dropshipping.
- Marketplace

Industria 4.0

La industria 4.0 es la conectividad en un mundo digital ya sea en industria o trabajo de forma sencilla en las nuevas tecnologías de la comunicación como las TICS.



Industria 4.0 y los nuevos modelos de negocios



La pandemia de covid-19 ha transformado la vida de las personas y las organizaciones para hacer mayor utilización de la Industria 4.0 para abordar:

- Mayor uso de tecnología y medios digitales
- Mayor creación de conocimiento frente al mundo digital.
- Permite descubrir 9 nuevos modelos de negocio

Investigación de campo

Los modelos de negocios startup, híbridos y de e-commerce son los más comunes en los estudios de campo de Colombia y México.

Colombia , Bogotá	1DOC3 usa redes sociales para dar servicios medicos en consultas especializadas
Tabasco, Mexico	Venden mercancías por medio de moto mandados
Palenque, Chiapas Mexico	venden mercancías por medio de códigos QR
Celaya, Neutla y Guanajuato capital	Recurrieron al comercio electrónico y en el caso de Guanajuato capital a los negocios híbridos



Metodología de la investigación

Esta información se recabó al analizar la literatura con un enfoque transversal y bajo un estudio cualitativo, así como una investigación de campo en México y Colombia.

Conclusiones

Dando respuesta a las preguntas de investigación se encontró que existen una variedad de nuevos modelos de negocios, por ejemplo; el Vending Machine, Servicio a domicilio, Startup entre otros, todos estos nuevos modelos de negocio se caracterizan en que nacen con la tecnología inmersa, están conscientes que, para permanecer en el mercado, deben estar innovando constantemente, cuidando los costos y el medio ambiente, buscando ser sustentables y sostenibles y estar alerta de lo que sucede en el entorno nacional e internacional, con perspectivas a las tendencias en el mercado.

Toda esta situación llevo a deducir que para que los negocios puedan salir adelante y puedan permanecer dentro del mercado competitivo es necesario que estén en constante innovación adaptándose a las necesidades de la sociedad, desarrollar modelos sostenibles e ir posicionándose en todos los segmentos de mercado y no quedarse estancados como empresa o llegar al grado de perecer.

Referencias

- Ballesteros, A. (2022). Crehana . Obtenido de Crehana : <https://www.crehana.com/blog/negocios/modelo-freemium/>
- Baltasar, J. J. (2022). Innovando by expocontact. Obtenido de nnovando by expocontact: <https://innovan.do/relacion-gestion-cliente/cual-es-el-mejor-modelo-de-experiencia-de-cliente/>
- Barroso, L. (2022). Itinerario emprendedor. Obtenido de Itinerario emprendedor : <https://sites.google.com/site/itinerarioemprendedor/itinerario/fase-de-prototipado/los-patrones-de-modelos-de-negocio/v27-el-patrón-long-tail-la-larga-cola>
- Blanco, M. P. (2018). Semrush Blog. Obtenido de Semrush Blog: <https://es.semrush.com/blog/modelo-negocio-como-herramienta-empresarial/>
- Bolsasea. (2021). ¿Qué son los negocios híbridos? Obtenido de <https://www.bolsasea.com/blog/2014/03/negocios-hibridos/#:~:text=Por%20ejemplo%2C%20si%20tienes%20una,que%20puedan%20observar%20m%C3%A1s%20art%C3%ADculos>.
- Celaya, J. (2014). Nuevos modelos de negocio en la era digital: Más allá de la gratuidad en Internet. Dosdoce.http://dosdoce.com/upload/ficheros/noticias/201409/modelos_de_negocio_pdf.pdf
- Celle, S. L., Palacios, G. L., & Roqués, L. A. (2019). Plan de negocios-S.O.S. Vending Machine.Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/628234/Celle_SL.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Clark, T., Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers (Y. Pigneur & T. Clark, Eds.). Wiley. https://inaem.aragon.es/sites/default/files/TALLER_5_Generacion_de_Modelos_de_Negocios.pdf
- Departamento nacional de Planeación (2020). Índice de desarrollo de las TIC regional para Colombia. DNP. Retrieved 2022, from <https://www.dnp.gov.co/DNPN/Documents/Indice%20de%20desarrollo%20de%20las%20TIC%20regional%20para%20Colombia.pdf>
- Digitalicce. (2020). El cliente como centro del modelo de negocio. Obtenido de <https://www.digitalicce.org/el-cliente-como-centro-del-modelo-de-negocio/>