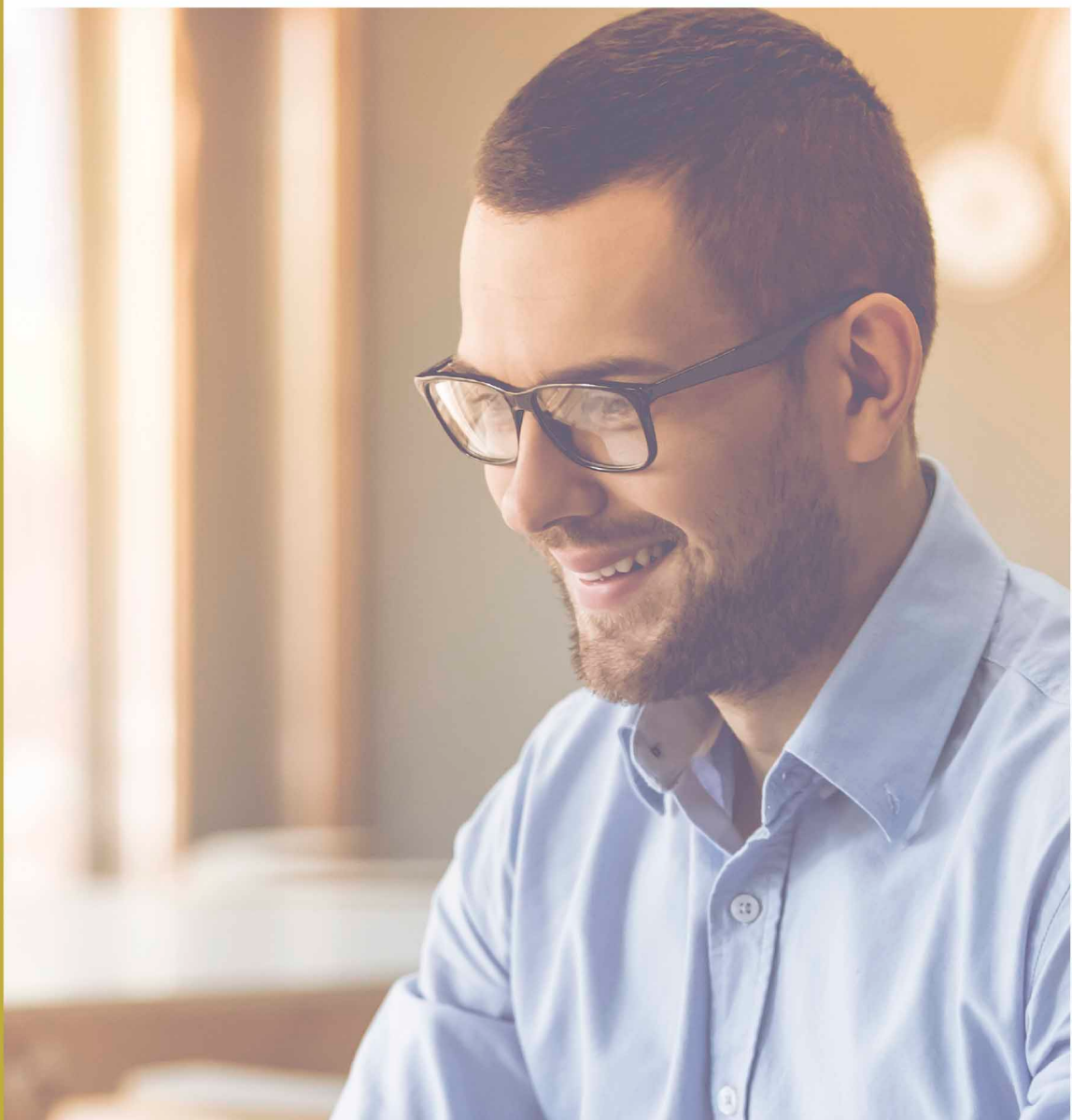


Edición
No. 130

COMPETIMEXTRA

inteligencia empresarial
para tu negocio



Optimizar el modelo de
negocio: clave para elevar
eficiencia y rentabilidad

Agosto 2025

COMPETIMEX 25 años
inteligencia ● empresarial

Bienvenido

Somos una firma con **más de 25 años** trabajando de la mano de nuestros clientes, brindándoles **soluciones de inteligencia empresarial** en materia de **asesoramiento de negocios, administración y contabilidad, soporte jurídico, capital humano, tecnología y procesos.**

Estamos convencidos de que la formación, **la experiencia, el compromiso y la innovación** son la base para ofrecerte soluciones exitosas para tu negocio.

En **COMPETIMEX** entendemos tus necesidades y **hacemos nuestros tus objetivos** garantizando una plataforma sólida para tu **operatividad, rentabilidad y competitividad.**

Nuestros Servicios



**Gestión
Administrativa,
Contable y Fiscal**



**Soporte
Jurídico**



**Capital
Humano**



**Tecnologías de la
Información**



**Mejora
de Procesos**

Si deseas consultar nuestros servicios o tienes algún comentario respecto a la publicación, por favor envía un correo a info@competimex.com o llámanos al **+52 (55) 5616-7283 ext. 101**

Gestión
Administrativa,
Contable y Fiscal

Soporte Jurídico

Capital Humano

Tecnologías
de la Información

Mejora de Procesos

Optimizar el modelo de negocio: clave para elevar eficiencia y rentabilidad

Edición Número 130. Agosto 2025

- El modelo híbrido centrado en el cliente —integrar lo físico y lo digital— es hoy la estrategia más efectiva para ampliar ingresos, fidelizar clientes y ganar resiliencia en entornos de bajo consumo.
- Un diagnóstico empresarial sólido permite enfocar recursos en áreas de mayor retorno, identificando cuellos de botella y oportunidades de mejora antes de rediseñar el modelo de negocio.
- La optimización operativa apoyada en metodologías ágiles, automatización y asesoría externa transforma la eficiencia en rentabilidad sostenida, acelerando la competitividad de la empresa.

En el mundo empresarial actual, la competencia es más intensa que nunca. Las nuevas tecnologías, los cambios en el comportamiento del consumidor y la globalización han reducido las barreras de entrada, obligando a las empresas a adaptarse o desaparecer. En este contexto, optimizar el modelo de negocio y mejorar la gestión empresarial ya no es una opción: es una necesidad estratégica.

COMPETIMEX 25 años
inteligencia ● empresarial

Tendencia: el modelo híbrido centrado en el cliente

En un mercado dinámico, innovar en el modelo de negocio es tan relevante como innovar en el producto o servicio. El enfoque más eficiente hoy es **el modelo híbrido centrado en el cliente, que combina estratégicamente canales físicos y digitales para ofrecer una experiencia fluida y personalizada en todos los puntos de contacto.**

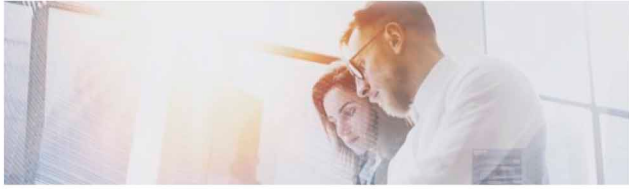
Cabe señalar igualmente que el entorno actual del bajo consumo y un marco regulatorio complejo impacta a las empresas. La carga administrativa, **los costos operativos y la competencia exigen optimizar procesos e innovar para reducir gastos, ganar eficiencia y mantener competitividad.**

De acuerdo con el estudio de Ernst & Young.

"Desafíos y tendencias para las empresas en Latinoamérica en 2025", el 70% de las empresas en América Latina reportan que los cambios regulatorios, tecnológicos y de mercado en 2024-2025 han alterado significativamente sus modelos de negocio.

En este contexto optimizar el modelo de negocios implica beneficios sustanciales como:

- Mayor alcance y diversificación de ingresos.
- Resiliencia frente a cambios del mercado.
- Optimización de recursos y atención al cliente en tiempo real.
- Fidelización a través de interacciones personalizadas.



Diagnóstico empresarial: el punto de partida

Antes de rediseñar un modelo de negocio, la empresa debe **realizar un diagnóstico profundo de su situación actual**. Este análisis revela fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, permitiendo enfocar recursos en áreas de mayor retorno. Entre las herramientas clave para este proceso podemos enumerar las siguientes:

- Business Model Canvas para visualizar creación, entrega y captura de valor.
- FODA para priorizar mejoras estratégicas.
- KPIs críticos: satisfacción del cliente, conversión de ventas, retención, eficiencia operativa.

Para implementar un modelo híbrido, es fundamental analizar, entre otros:

- Integración y consistencia entre canales físicos y digitales.
- Uso e integración de datos para personalizar la experiencia.
- Recursos asignados a cada canal y su rendimiento.

La clave es medir con precisión antes de invertir. Un diagnóstico sólido evita gastos innecesarios y maximiza el impacto.



Optimización operativa: eficiencia y rentabilidad

Con el diagnóstico en mano, el siguiente paso es **transformar la información en mejoras tangibles** que incrementen eficiencia y rentabilidad.

Eventos clave para implementar el modelo híbrido:

- Integrar canales físicos y digitales de forma coherente.
- Aplicar metodologías como Ágil (Scrum) de ciclos cortos, flexibilidad y mejora continua; Lean Management orientada a eliminación de desperdicios y reducción de tiempos; o Six Sigma para control de calidad y optimización de procesos
- Automatizar tareas repetitivas.
- Implementar planificación inteligente de la cadena de suministro.
- Usar datos en tiempo real para ajustar operaciones.

De este proceso podemos esperar reducciones de costos operativos, mayor conversión, ventas cruzadas y liberación de recursos para innovación y crecimiento entre otros.

Apoyo externo: acelerador de cambios

Existen situaciones en las que una empresa, por más consciente que esté de la necesidad de optimizar su modelo de negocio, **no puede llevar a cabo el proceso de forma autónoma**. La falta de capacidades internas especializadas, la saturación de personal que impide dedicar tiempo a la mejora continua, o la presencia de errores recurrentes que no logran resolverse internamente son señales claras de que se requiere apoyo externo.

En estos casos, **la intervención de consultores, asesores o socios estratégicos puede aportar la experiencia, herramientas y perspectiva necesarias** para implementar cambios de manera eficaz y sostenible.

Aportaciones que consultores y expertos externos pueden implicar:

- Visión fresca y libre de sesgos internos
- Identificación de oportunidades ocultas
- Adaptación de buenas prácticas de otros sectores
- Reducción de riesgos y errores en la implementación

Optimizar el modelo de negocio no es una tarea de una sola vez, sino un proceso continuo que exige

medición, adaptación y cuando es necesario apoyo especializado. En un entorno desafiante, la optimización no es opcional; es la única vía para seguir siendo competitivos.

En Competimex, S.C., ofrecemos consultoría especializada para apoyar en la implementación de estos ajustes, desde la identificación de actividades vulnerables hasta la optimización de procesos y capacitación del personal clave, facilitando así el cumplimiento normativo sin afectar la operación diaria.

COMPETIMEX

25 años

inteligencia ● empresarial

Copyright © Competimex, S.C. Agosto 2025
Todos los derechos reservados

inXf
www.competimex.com
info@competimex.com
Tel: +52 (55) 5616-7283