

TIPOS DE MERCADO EN BASE A LOS COMP



Materia: Innovación de modelos

**Alumno: Luis Fernando D
catedrático: Gerardo
Garduño**

Proceso de compensación	Proceso de control y compromisos	Proceso de ejecución	Proceso analítico
<p>El proceso de compensación es como cualquier instancia de transformación de las organizaciones requiere hacerse cargo de las motivaciones de las personas</p> <p>La iniciativa, la participación y el trabajo en equipo; el entendimiento y compromiso con el éxito de la Empresa; la calidad y mejoramiento de los procesos y servicios y reconocer el desarrollo y aporte persona</p>	<p>El Proceso de Control y Compromisos es la instancia de retroalimentación y permite respondernos a la pregunta ¿Cuán desviados estamos de nuestra ruta trazada?</p> <p>permiten detectar las no conformidades en aquellos ámbitos esenciales para el cumplimiento de la carta de navegación trazada como la producción, comercialización, calidad, etc.</p>	<p>El Proceso de Ejecución corresponde a la instancia distintivamente ejecutiva en la gestión de negocios: la estrategia en acción o hacer que las cosas ocurran.</p> <p>(consiste en planes, programas y proyectos, las cuales pueden ser tanto de un horizonte de corto plazo como una formulación de largo plazo y Estos planes deben ser coherentes absolutamente con la carta de navegación definida)</p>	<p>El proceso analítico es la etapa o instancia de comprensión de la dinámica interna de los sistemas que constituyen a la organización y del ambiente en la cual está inserta.</p> <p>El análisis interno de la organización: es la descripción de los factores que determinan las posiciones competitivas que va a adoptar la organización a fin de obtener ventajas comparativas.</p> <p>El análisis del entorno externo: intenta identificar el grado de atractivo de la industria en la que está inserta la organización</p>

ESTRATEGIA VISTA A TRAVÉS DE UN MODELO DE NEGOCIO

Este modelo entrega un enfoque global e integrador de la gestión estratégica y ejecución de negocios, ya que tiene que ver con la forma de organizar la empresa para satisfacer adecuadamente la promesa efectuada a los clientes en el diseño de la estrategia.

Visión del modelo para el diseño de la estrategia

Esta visión constituye de cinco procesos, con una orientación clara y precisa hacia la detección de falencias y la generación de acciones que permiten construir el futuro deseado

- **Proceso declarativo**
- **Proceso analítico**
- **Proceso de ejecución**
- **Proceso de control y compromisos**
- **Proceso de compensación**

proceso declarativo

El Proceso Declarativo corresponde a la instancia en la cual, de manera formal o informal, los responsables, ejecutores o líderes expresan las aspiraciones de la organización.

Es una instancia preferentemente comunicacional, en la cual se entregan los propósitos de ésta y proveen el marco regulador de las relaciones entre la organización y sus audiencias.