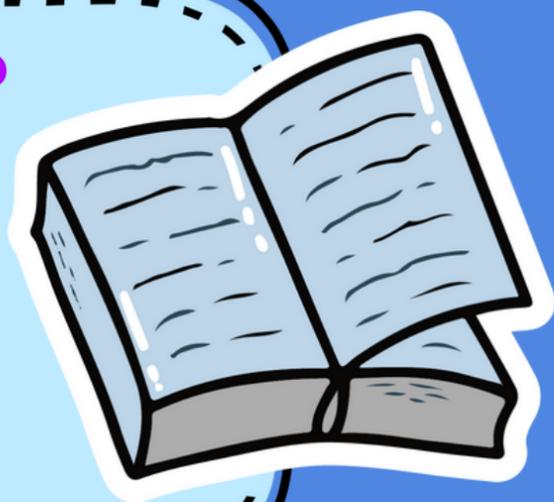


# MODELO DE PLANIFICACION DE NEGOCIOS

## 4.1.1 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.



## 4.1.2 Proceso analítico

El Proceso Analítico es la etapa de comprensión de la dinámica interna de los sistemas que constituyen a la organización y del ambiente en la cual está inserta. El proceso se reconoce como el análisis de escrutinio de entorno y el escrutinio interno



## Proceso Ejecución

•La estrategia en acción o el hacer que las cosas ocurran.  
A partir de las oportunidades de negocios identificadas y las brechas encontradas en el escrutinio interno y en forma coherente con los delineamientos de futuro, la carta de navegación, se formulará e implementará la estrategia de negocios.



## 4.1.4 Proceso de control y compromisos

se trata de una metodología de gestión de empresas que se encarga de alinear la estrategia de las organizaciones con los indicadores de gestión. Es un modelo de administración empresarial que relaciona los objetivos de negocios entre sí y los determina a través de diversas métricas vinculadas a planes de acción concretos que orienten las iniciativas de cada colaborador hasta el cumplimiento de las metas.



## 4.1.5 Proceso de compensación

Es la etapa en la cual se requiere hacerse cargo de las motivaciones de las personas, haciendo énfasis en reconocer: 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 personal; estos son aspectos esenciales que las organizaciones exigen de su capital humano. No obstante, las organizaciones asignan tareas individuales y se paga el desempeño individual.



Gerardo Israel Morales Rubio