



**Nombre de alumno:** Emanuel de Jesús Samayoa Hernández.

**Nombre del profesor:** Lic. Carlos Morales

**Nombre del trabajo:** U4T1

**Materia:** Innovación de Modelos de Negocio y Gestión de Empresas Familiares.

**Grado:** 6to cuatrimestre LAN

**Grupo:** A

Comitán de Domínguez Chiapas a 29 de julio de 2023



# 5 FASES para MODELO DE PLANIFICACIÓN DE NEGOCIOS

Se refiere a un enfoque global e integrador de la gestión estratégica y ejecución de negocios que consta de 5 pasos fundamentales:

## 1

### PROCESO DECLARATIVO

Proceso en el cual los líderes de la organización expresan las aspiraciones de la misma. Es decir, aquellos aspectos que le dan identidad a la empresa.

Fundamentalmente hablamos de la misión, visión de la empresa, y aquellos objetivos que permitirán alcanzar estos factores clave.



### PROCESO ANALÍTICO

Este proceso implica la comprensión de la dinámica interna de los sistemas que componen la organización y la que esta tiene con su entorno. Es decir, el escrutinio interno y de su entorno.



## 2

Hablar de análisis implica la identificación de debilidades y fortalezas de la empresa y aquellas oportunidades y amenazas externas a las que se enfrenta. Lo cual se traduce a oportunidades de mejora y oportunidades de negocio. Ejmp: FODA, Benchmarking, A. sistemas de valor y procesos.

## 3



### PROCESO DE EJECUCIÓN

Este proceso es básicamente la puesta en práctica de la planeación y los resultados del análisis de la empresa, propuestas, oportunidades y brechas de mejora.

Se caracteriza por tener proyectos a corto y largo plazo, y la coherencia de los mismos con la dirección definida. La estrategia de cumplimiento debe cumplir con 4 características:

- Consistencia y consonancia.
- Factibilidad y ventaja.

### PROCESO DE CONTROL Y COMPROMISO

Es la acción de retroalimentar acerca del proyecto y la planeación que se está siguiendo, de modo que podamos mirar hacia atrás y preguntarnos. ¿Cuánto nos hemos desviado de nuestro objetivo? Para esto suele hacerse un balance Scorecard, que consta de cuatro perspectivas:

Financiera: Indicadores de rentabilidad económica de la organización.  
 Cliente: Atracción y fidelización de los clientes.  
 Interna: Procesos y acciones para generar iniciativas dentro de la organización.  
 Aprendizaje y conocimiento: Proyecciones futuras de la organización.

## 4



## 5

### PROCESO DE COMPENSACIÓN

Es la evaluación correspondiente al periodo o periodos de trabajo. Y consta de compensaciones positivas o negativas, sean financieras o en especie.



Financiera: Monetaria, Dinero.  
 No financiera: Motivación, Reconocimiento.  
 Financiera-Directa: Sueldos extra, bonos, incentivos.  
 Financiera-Indirecta: Vacaciones, Propinas, Beneficios sociales, Horas extra.

Morales, Carlos.

2023 Antología de Innovación de Modelos de Negocios y Gestión de Empresas Familiares, Universidad del Sureste, Campus Comitán de Domínguez, Chiapas, México. Pp. 100-120.