

# UDS

MI UNIVERSIDAD

• **Nombre Del Alumno: Jorge Ivan Morales Recinos**

• **Nombre Del Profesor: Salomon Vazquez Guillen**

• **Materia: Inovacion**

• **Licenciatura: Administración Y Estrategias De negocios**

• **Nombre del trabajo: Super Nota**

• **Parcial: Final**

• **Cuatrimestre: 6to**

# UNIDAD IV

## LA ESTRATEGIA VISTA A TRAVÉS DE UN MODELO DE NEGOCIO

4.1.4

### Proceso de Control y Compromisos

Es la instancia de retroalimentación y permite, respondernos a la pregunta ¿Cuán desviados estamos de nuestra ruta trazada.

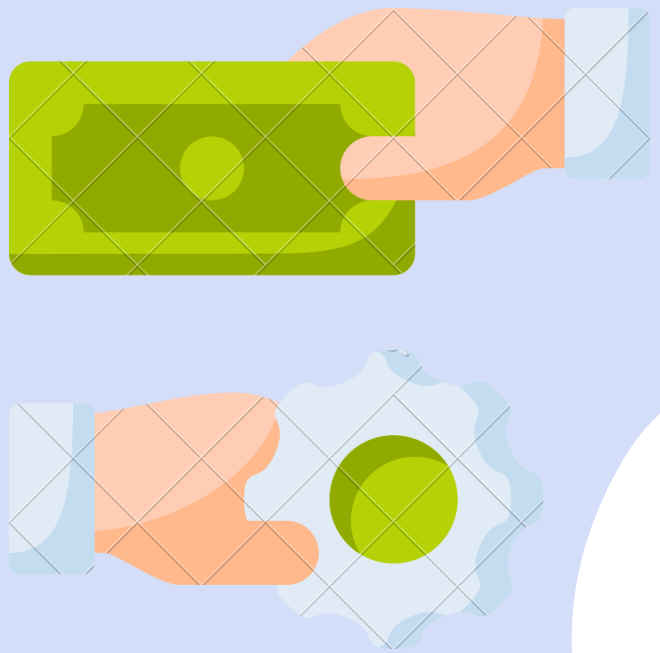


4.1.5

### Proceso de Compensación

El proceso de compensación se refiere a cómo una organización recompensa a sus empleados por su trabajo y contribución. Esto incluye:

- Salarios y sueldos: El pago base que se otorga a los empleados por sus servicios.
- Beneficios adicionales: Como seguros de salud, pensiones, bonificaciones, entre otros.
- Incentivos y premios: Para motivar y reconocer el rendimiento excepcional, como bonos de desempeño, premios, y otros incentivos.
- Equidad interna y externa: Asegurar que la compensación sea justa tanto en comparación con el mercado (externa) como con los otros empleados dentro de la misma organización (interna).



4.2

### Evaluación de Modelos de Negocios

La evaluación de modelos de negocios implica analizar y valorar los modelos que una empresa utiliza para generar ingresos y crear valor. Este proceso incluye:

**Alineación de los objetivos:** Normalmente las empresas con ánimo de lucro tienen como objetivo la creación y captura de valor.

**Alineación de los objetivos. Modelo de negocios. 10 años 5 años**

**Robustez.** Según lo vulnerable que sea un modelo de negocios en cuanto a la imitación o remplazo será, más o menos robusto, un modelo de negocios será menos robusto cuando no responda con efectividad a las amenazas.

