

 **Alfaomega Grupo Editor**

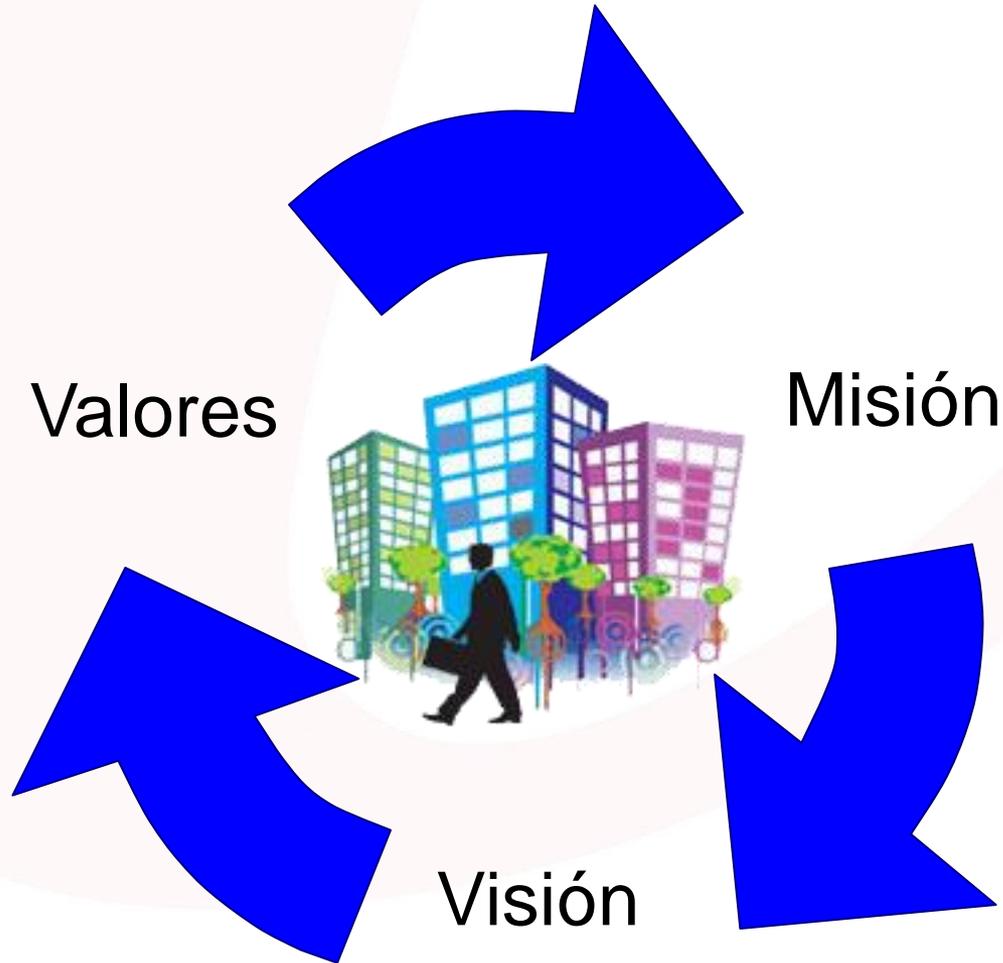
# Capítulo 3

## La Planeación Normativa

“La mejor manera de predecir  
el futuro es creándolo”

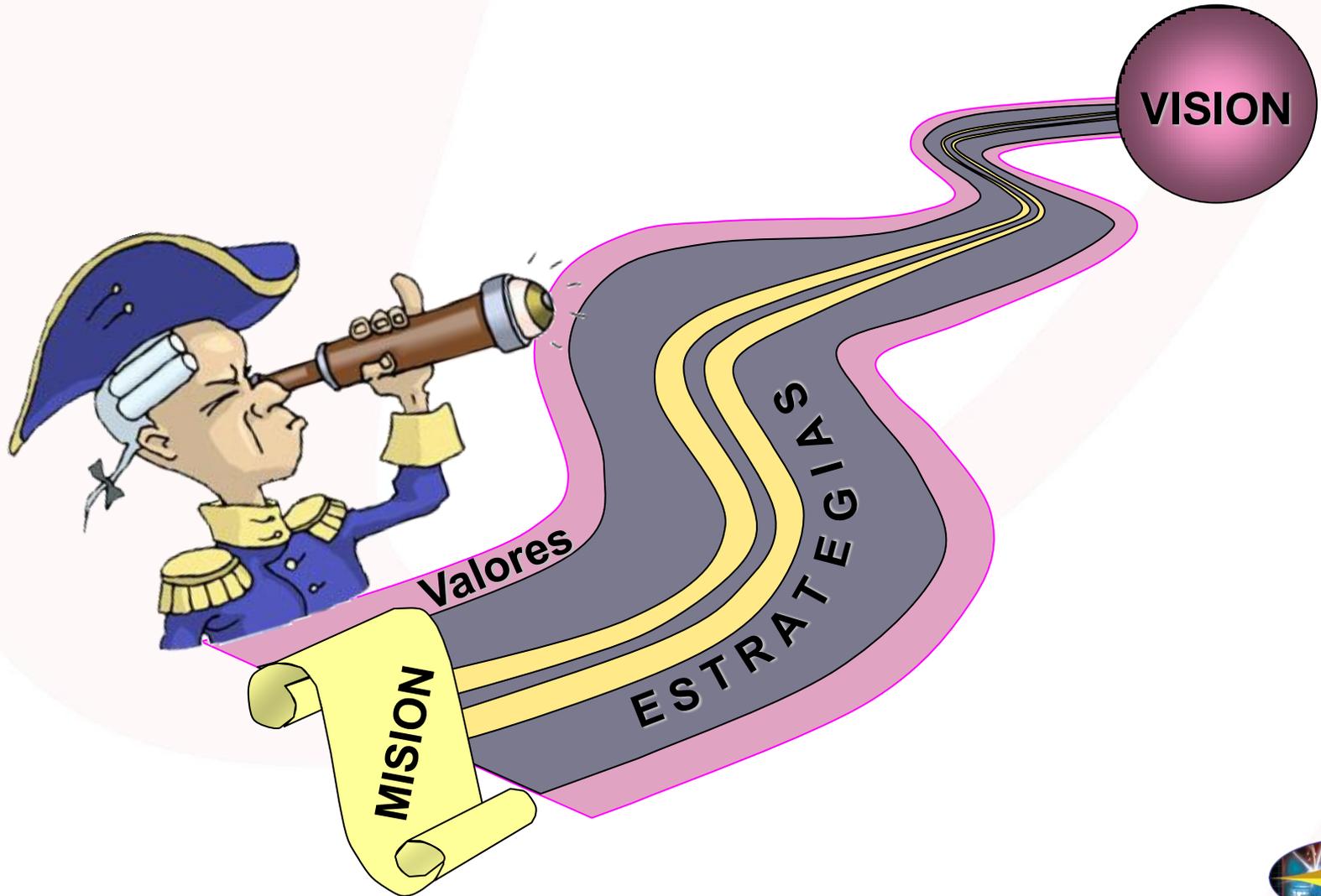
Peter Drucker





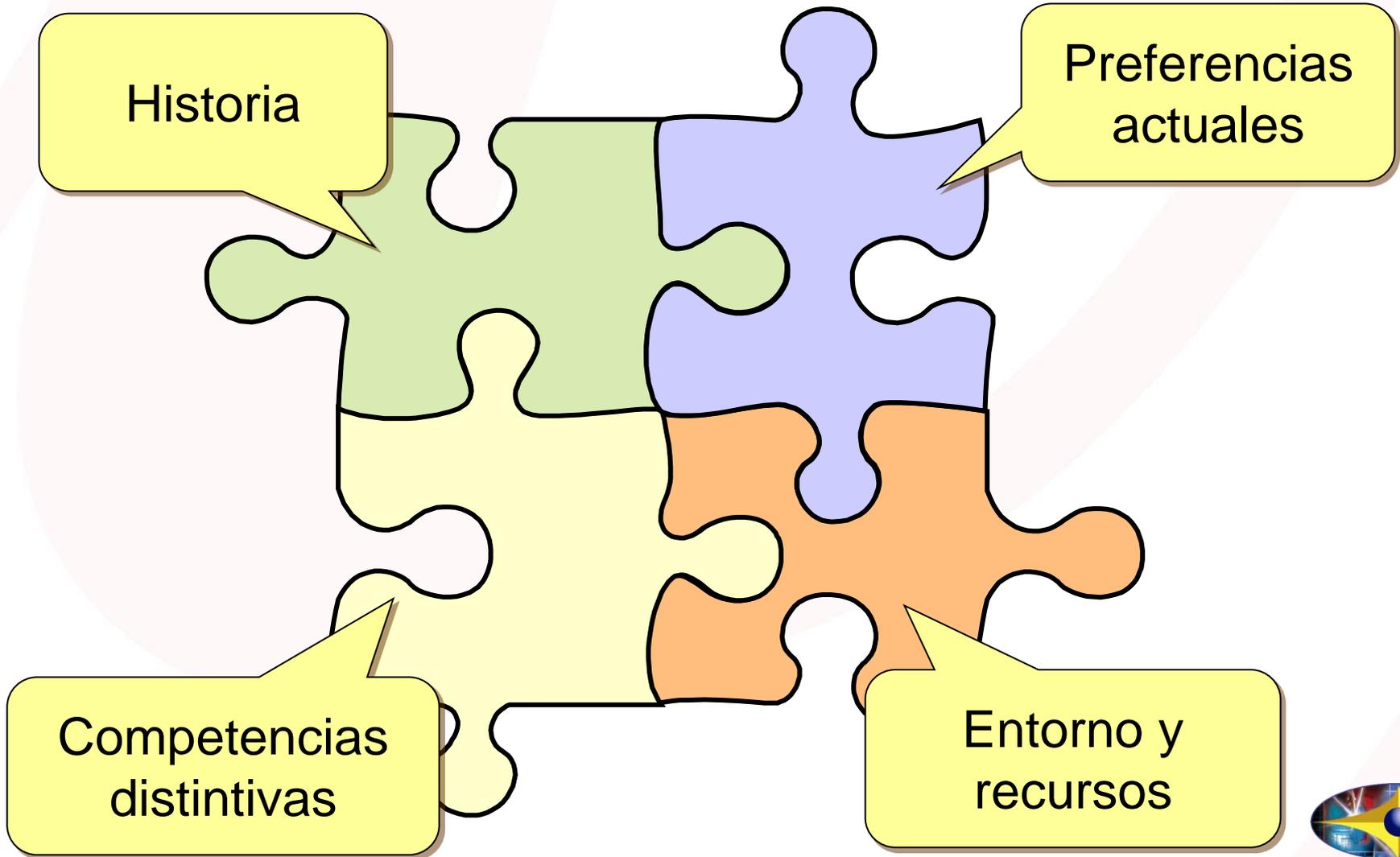


# El papel de la planeación normativa





# Misión es la razón de ser de la empresa





# La misión se caracteriza por

- Ser un referente teórico que guía el quehacer de la institución
- Ser una formulación explícita de propósito duradero
- Indicar la concepción que tiene la organización hacia los demás (¿QUE SOMOS? ¿QUE HACEMOS?)
- Debe incentivar en todos los miembros de la comunidad el sentido de pertenencia a la organización





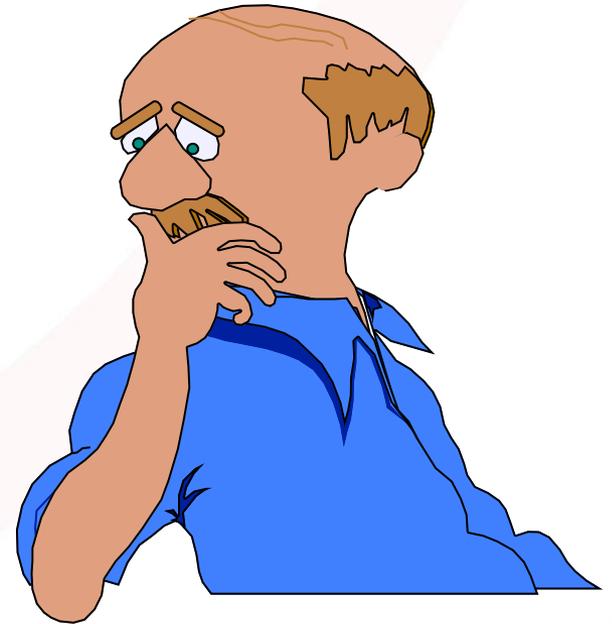
# ¿Cómo elaborar la Misión?

*¿Cuál es nuestro negocio?*

*¿Quién es el cliente?*

*¿Qué tiene valor para el cliente?*

*¿Cuál debe ser nuestro negocio?*



# Misión

Debe enfatizar las principales políticas a las que la empresa quiere honrar

Proporciona a la empresa dirección durante los próximos 10 ó 20 años

Una empresa debe redefinirse si ha perdido credibilidad o su curso ya no es óptimo



refleja la preocupación por todas las partes que interactúan con la misma



# Alfaomega Grupo Editor

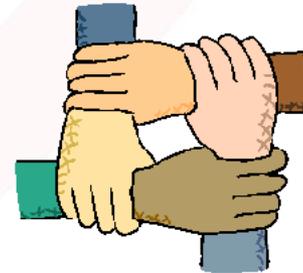
## Beneficios de la Misión



1. Proporciona al personal de la empresa un sentimiento compartido de propósito, dirección y oportunidad.



2. Guía a los empleados geográficamente dispersos a trabajar de manera independiente y a la vez colectiva.



3. Reconcilia las diferentes opiniones de los miembros que conforman la comunidad.





“Inventar tecnología y servicios que fomenten el valor para la empresa, que creen beneficios de utilidad social y que mejoren las vidas de los clientes, centrando los esfuerzos para que lleguen al mayor número de personas posible”.



- 1. Inventar tecnologías y servicios que fomenten valor para la empresa.** Este enunciado nos muestra el interés en el crecimiento de la organización (accionistas y empleados), a través de la constante “invención” de nuevas tecnologías y servicios.
- 2. Crear beneficios de utilidad social y mejorar la vida de los clientes.** Estas palabras inciden en actividades de responsabilidad social y beneficio a sus clientes. Esta expresión obliga a la organización a involucrarse en su entorno geográfico y dar un buen servicio a sus clientes.
- 3. Llegar al mayor número de personas posibles.** Esta declaración permite extender la tecnología a muchos ámbitos y mercados (como lo es la medicina, por ejemplo), así como llegar a cualquier lugar en el mundo.



# Alfaomega Grupo Editor

## Actividades y tareas

**En la Web de apoyo revise el video: El poder de una visión**  
Describa los componentes de una visión de futuro según Arthur Joel Barker





# Características de una visión

Toda estrategia parte de una visión, un anhelo, concepción imaginaria de un negocio que puede ser susceptible de realizarse en el tiempo

## Características

- Establecidas por los Líderes
- Apoyadas por la comunidad
- Amplia y detallada
- Positiva y alentadora





# Visión

- La visión se caracteriza por:
  - ❖ Ser una formulación explícita que guía el mejoramiento continuo de la organización.
  - ❖ Ser la concepción que visualiza el futuro prospero de la institución (¿QUE QUEREMOS SER?)
- La visión debe explicitar:
  - ❖ Objetivo a futuro
  - ❖ El procedimiento para la obtención del objetivo
  - ❖ Los medios para alcanzar el objetivo





**VISIÓN  
DE TELEVISA**



Ser la empresa líder de medios de habla hispana en el mundo

**VISIÓN  
DE GE**



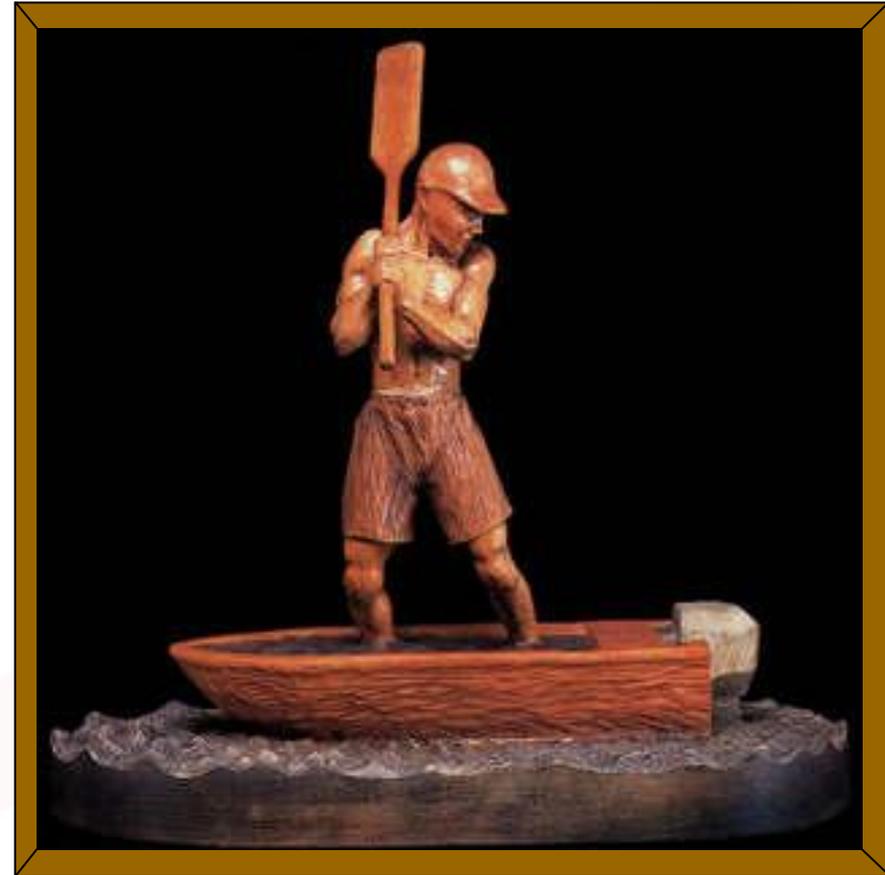
imagination at work

Ser reconocido como una de las compañías más competitivas en el mundo debido a su capacidad de valorar y de utilizar completamente las contribuciones de todos los empleados de todas las experiencias culturales y sociales.



# Valores: “La historia del Lanchero”

- Relájese, cierre los ojos y escuche la narración a continuación
- Una vez terminada siga las instrucciones del expositor





Valor viene del latín “*valere*” que significa estar en forma, ser fuerte, ser capaz de algo, valerse por sí mismo.

*“El valor es un bien descubierta y elegido en forma libre y consciente, que busca ser realizado por la persona”.*





La transmisión de los valores para ser efectiva debe cubrir los siguientes pasos:

Conocimiento

Apreciación

Identificación

Compromiso



# Ejemplo de Valores



- Integridad
- Trabajo en equipo
- Respeto por el Cliente
- Compromiso
- Confianza
- Orden y Limpieza
- Amor por el lugar de trabajo
- Responsabilidad
- Puntualidad
- Deseo de superación
- Respeto por la ley
- Conciencia ecológica, etc.

