

¿QUÉ SON LOS VALORES?

Toda empresa tiene una personalidad propia y es el reflejo de la suma de las personalidades de sus ejecutivos principales, es un agregado de los valores y convicciones de sus directivos encargados de conducirla a los objetivos establecidos.

Los valores que tiene una organización son importantes ya que le permiten: 1) fijar los límites de su acción en el medio en que actúa, 2) establecer el ámbito de negocios en los que deberá estar, 3) definir sus expectativas y la forma de comunicarlas a los interesados en la organización, 4) seleccionar personal que trabaje con eficiencia, 5) fijar la forma en que se va a administrar, y 6) determinar la prioridades de acción de la empresa.

Para la definición de los valores de la empresa, se deberá considerar una lista de no más de ocho y sobre de ellos concentrarse hasta que se impregnen en toda la organización. Considerando que las empresas son parte de un sistema que recibe estímulos del medio ambiente, habrá valores que permanezcan fijos y habrá otros que en ciertos momentos tengan que cambiar.

Con el objeto de integrar la lista de valores de la empresa que van a formar, a continuación se proporciona una guía que te servirá para analizar y llegar a presentar tu lista de valores para la empresa que estas formando.

Ética en los Negocios. Son los valores morales que como principios establecen un fuerte compromiso de "conciencia" de actuar correctamente en los empeños que realizamos y también que nos permiten juzgar lo adecuado de las conductas tanto propias como ajenas.

Calidad en lo que hacemos. Este es otro valor que es importante y determinado para la sobrevivencia de la empresa. Se habla de la cultura de calidad, la que deberá transpirarse en todos los niveles de la organización. Es hacer bien las cosas, en el tiempo y lugar adecuados.

Respeto por la Seguridad . Si nuestra empresa maneja productos químicos, inflamables o explosivos, la seguridad deberá ser una valor prioritario en nuestros desemepeños.

Clara conciencia por el ambiente. Al igual que la anterior el medio ambiente deberá ser una de nuestras prioridades si nuestra empresa tendrá un impacto en el.

Innovación Si la decisión es establecer una empresa cuyo valor estratégicos sea la innovación, deberá tenerse en cuenta la competencia, los costos y el riesgo que ello representa.

Nuestra imagen en la industria. ¿Qué tan importante será la imagen pública de la empresa?. Si establecemos como prioridad colocar la

imagen de la empresa en la industria en que vamos a incorporarnos, deberemos fijar este valor para que guíe nuestras acciones.

Nuestra imagen en la comunidad. De la misma forma que la anterior deberemos prepararnos para llegar a un público mayor. Puede ser para fines de mercado, para las opiniones de grupos de empresarios o para obtener un liderazgo comunitario.

Diversión. Más y más organizaciones vienen encontrando productivo que sus lugares de trabajo sean vistos por los clientes, empleados o ambos como lugares divertidos. ¿Cómo encaja esto en la empresa que vas a formar?

Responsabilidad con los clientes. Es importante definir el grado de responsabilidad que tendrás ante tus clientes, la que puede ser desde la aceptación de la responsabilidad hasta el compromiso total con tus clientes.

Recursos humanos. El nivel de trato que se va a dar a los empleados, el que puede ir desde un trato con atención únicamente a las necesidades básicas, hasta la atención de su bienestar total. El primer extremo influirá en la motivación hacia el trabajo, el otro puede influir severamente en los rendimientos económicos.

Rentabilidad. Este valor es esencial para la supervivencia de la empresa. Hasta las organizaciones no lucrativas requieren generar ingresos suficientes para sobrevivir. Tienes que considerar detenidamente ¿cuáles serán los niveles aceptables de rentabilidad?, considerando que tus planes te mostrarán que en ocasiones tendrás pérdidas y en otras utilidades.

Alianzas estratégicas. Este tipo de alianzas se consideran como valor ya que son más que una típica relación entre vendedores o distribuidores. Implica compromisos mutuos basados en la posesión igual o proporcional de las utilidades generadas.

Diversidad del producto/servicio. Puedes concentrarte en un sólo producto o servicio, o estarías abierto a cualquier producto o servicio que pudieras proporcionar. la pregunta obligada es: ¿Deberías buscar oportunidades para productos o servicios nuevos, o te quedarás con tu idea original?.

Diversidad de mercado/cliente. Estarás dispuesto a atender un nicho de mercado en particular, o estarás dispuesto a darle la bienvenida a las oportunidades que se te presenten para servir a segmentos más amplios.

Productos de línea/sobre pedido. Tu idea se enfoca a productos o servicios de línea o estás más orientado a ofrecer productos o servicios que respondan a necesidades o requerimientos individuales.

Estructura. La definición de la estructura organizacional de tu empresa será descentralizada o piensas que las decisiones más importantes deberán ser tomadas en los niveles directivos centrales de tu empresa.

Expansión. Consideras que tu empresa deberá permanecer como una empresa pequeña o piensas que a futuro deberá expandir sus operaciones y crecer rápidamente con nuevos productos y/o servicios.

Concentración geográfica. Tus preferencias personales te llevarán a considerar que la localización de tu empresa deberá ser en una localidad en particular, o estará ubicada a nivel estatal, regional, nacional o internacional.