

-*Nuestra visión:*

META: Ser líderes en nuestro nicho de mercado. **MEDIOS:** El principal medio es disponer de un “Equipo de trabajo” motivado, comprometido y capaz de proporcionar a nuestros clientes, más “valor” que la competencia, ofreciéndoles edificios idóneos, donde poder desarrollar eficazmente y rentablemente su actividad empresarial, satisfaciendo adecuadamente sus necesidades.

-*Nuestros valores fundamentales:*

Una empresa debe intentar diferenciarse de la competencia todo lo posible, si no quiere competir exclusivamente por precio. La “personalidad corporativa” se define por los “valores que se respetan” en la corporación. Los denominamos los valores fundamentales y son cinco:

- **Responsabilidad:** Cada uno es responsable de su “tiempo”, y de emplearlo ejecutando correctamente su trabajo. El tiempo perdido (a diferencia del dinero) no se puede recuperar. Desarrollemos nuestra “iniciativa” que es la capacidad para tomar nuestras propias decisiones, asumiendo los riesgos correspondientes, como hace cualquier emprendedor. Para alcanzar el éxito en un mercado cada vez más competitivo, es imprescindible que cada colaborador se transforme en un “emprendedor”, que se “implique” a fondo en nuestro proyecto colectivo, tomando las decisiones operativas que le correspondan.
- **Austeridad:** Gastar más de lo estrictamente necesario no tiene ningún mérito, lo sabe hacer cualquiera. Los recursos de una organización siempre son insuficientes y merecen la misma atención y vigilancia, que el dinero personal de cada uno de nosotros. La escasez de recursos consecuencia de un gasto excesivo, puede asfixiar la organización. Todos debemos intentar reducir gastos superfluos si queremos conservar nuestros puestos de trabajo.
- **Humildad (Modestia):** Nadie tiene nunca toda la razón, aceptemos la parte de razón de los demás. No te obstines en satisfacer tu ego, “imponiendo” a toda costa tus ideas o “destruyendo” las de tus colegas. El humilde “escucha” y el que no escucha no “aprende”. Nos necesitamos los unos a los otros: la arrogancia, la soberbia y la prepotencia pretenden lo contrario, por eso son tan nefastas. Una idea genial mejorará siempre tras dos horas de debate.
- **Creatividad (Innovación):** Todos tenemos determinada capacidad para generar ideas. Las “buenas ideas” son el principal combustible de la empresa, y son indispensables para adaptarnos continuamente al cambio del entorno. Hay buenas ideas respecto al “producto”, las hay respecto a los “procesos” y las hay de carácter “estratégico organizacional”. Las ideas se desvanecen como el humo, hay que hacer algo con ellas para que no se pierdan. Si tienes una buena idea, escríbela rápidamente y trasládala al “Comité de Calidad” de la Empresa.
- **Talento:** Es el conjunto de habilidades necesario para alcanzar los objetivos establecidos. El “Talento Dependiente” busca simplemente cumplir las órdenes recibidas, es conformista y sin iniciativa, propio de una Dirección por Tareas. En el “Talento Independiente” se fijan retos (objetivos) y se busca el “éxito personal” alcanzando con iniciativa propia los objetivos pactados. Es agresivo y personalista propio de una Dirección por Objetivos. En el “Talento Interdependiente” lo que importa es como contribuye cada persona para alcanzar la misión de la empresa, de acuerdo con sus posibilidades. Es cooperativo (de equipo) y solidario, con motivación extrínseca, intrínseca y contributiva. La cultura de la empresa determina el tipo de talento, la nuestra persigue el “Talento Interdependiente”.
- El objetivo a alcanzar al compartir nuestros valores fundamentales, es el “*Trabajo en equipo*”: Al compartir nuestros valores, confiamos los unos en los otros y establecemos relaciones positivas, necesarias para formar un equipo. Nuestra “filosofía común”, aglutina nuestra organización, dándole cohesión y resistencia. Escucha, colabora y ayuda a tus compañeros de equipo. Recuerda siempre que dependemos los unos de los otros.
- La empresa tiene derecho a exigir de sus colaboradores, una “actitud conforme a sus valores fundamentales” y a prescindir de los que no los asuman.
- El trabajo en equipo es tan importante porque sólo al trabajar como un equipo compenetrado, se obtienen unas “sinergias” importantísimas que aumentan extraordinariamente la “eficacia del grupo”. Como se ha dicho, la clave es la asunción sincera de nuestros valores fundamentales.

-Nuestra estrategia:

Es el “camino elegido” para alcanzar nuestra visión (objetivos) y está sustentada sobre cuatro pilares que son nuestras ventajas competitivas esenciales:

PRODUCTIVIDAD – MARKETING – FORMACIÓN – CALIDAD

PRODUCTIVIDAD: Producir más (sin disminuir la calidad) con menos horas-hombre. La clave, es por un lado, la innovación para mejorar los procesos productivos y por otro lado los avances tecnológicos. Ambos métodos exigen “observar y pensar”. Caminante no hay camino, se hace camino al “pensar”. Una productividad alta es una importante ventaja competitiva.

MARKETING: Arte de crear más “valor” para el Cliente. Valor es la idónea combinación para cada cliente de Calidad, Servicio y Precio y se define como: $\text{Valor} = \text{Calidad} + \text{Servicio} - \text{Precio}$. Con este criterio el Cliente compara nuestra oferta con las de la competencia. El marketing es importante, porque operamos en un “mercado de oferta cada vez más competitivo”. Un buen marketing es una indispensable ventaja competitiva.

- Trabajemos “orientados” hacia nuestros **CLIENTES**, lo que significa que todas las decisiones a tomar (sobre el producto, colaboradores, procedimientos, etc.) se supeditan a la conveniencia del **CLIENTE**: Debemos complacerle y conseguir que se sienta a gusto con nosotros.
- Anticipémonos en “identificar” y esforcémonos en “satisfacer” las necesidades de nuestros Clientes. ¿Qué valor esperan recibir?
- Les debemos “convencer” de nuestras proposiciones y con ellos debemos “pactar” nuestras diferencias. Tratemos a nuestros **CLIENTES** como nos gustaría que nos trataran a nosotros mismos, alegrémosles el día adoptando una actitud positiva. No tratemos a nuestros clientes como fuente de conflictos, si no como minas de oro.
- Proporcionemos más “valor real” a nuestros clientes para que queden **SATISFECHOS**. Garantizaremos el futuro de la empresa y de nuestros puestos de trabajo.
- La gente de “primera línea” (los que tratan directamente con el cliente) son los que tienen la oportunidad de oro de “servir directamente” al cliente y son los que graban en el Cliente la imagen de nuestra Empresa. Los cuadros superiores tienen la responsabilidad de apoyar a la gente de primera línea (suministrarles **CAFE**) para que puedan desarrollar bien su cometido y deben asumir una pérdida de protagonismo, a medida que la gente de primera línea aprende.
- La gente de primera línea debe desarrollar, su “asertividad”. En su mano está en gran medida, reducir los conflictos entre la Empresa y los Clientes.

FORMACIÓN: El cambio del entorno es la única constante. Así pues es necesario adaptarse continuamente al cambio, lo que significa aprender cosas nuevas constantemente. La empresa debe ayudar al aprendizaje continuo con la formación. La formación persigue que nadie se quede atrás y que todos puedan seguir la evolución de la empresa. El cambio no es una amenaza, es una oportunidad. La formación permanente y organizada en un entorno cambiante es una poderosa ventaja competitiva. La formación no es un gasto, es una inversión.

CALIDAD: La calidad es imprescindible para la competitividad de la empresa y por lo tanto para su supervivencia. La calidad total afecta no solo a nuestros productos y servicios, si no a todos los departamentos de la empresa. Productividad más calidad conducen a la competitividad. El espíritu de la calidad total es una actitud que persigue la satisfacción de todas las personas de la empresa mediante la realización del trabajo bien hecho. La calidad total es una ventaja competitiva fundamental.

-Nuestro lema:

“EL TRABAJO BIEN HECHO: NUESTRA GARANTIA DE FUTURO”.

-La fórmula:

Aspiramos a que nuestros colaboradores, actúen con mentalidad de dueños de la empresa.