



Los clientes que están emocionalmente conectados con las compañías, generan hasta 52% más valor financiero que los demás. En el mundo de la innovación existen innumerables casos de productos súper bien diseñados, o súper novedosos, o súper funcionales, que nunca logran tener súper ventas.

**¿Por qué?**

Porque no logran una conexión genuina con las personas. Así, mientras la innovación es un hábito sistemático de las organizaciones, la adopción de innovaciones por parte de los clientes, es un desafío eminentemente emocional. Por eso, para crear y lanzar innovaciones exitosas, es necesario aprender a descifrar el comportamiento de las personas y descubrir las verdades que ocultan.

**¿Por qué no lo vi antes?**

es una guía de conceptos y herramientas prácticas para quienes buscan una forma efectiva de descubrir poderosos insights y transformarlos en soluciones increíbles que conecten con sus clientes y los enamoren. Escrito en un lenguaje sencillo y práctico, es el resultado del trabajo de sus autores durante cerca de 6 años haciendo consultoría en innovación para más de 2.000 compañías.

**Lanzamiento: 25 de febrero**

Auditorio Sotero Prieto, Anexo Facultad de Ingeniería, Escolar 3000, C.U.  
04510 Ciudad de México, CDMX, de las 17:00 a las 19:00hrs

[www.discoverinn.co](http://www.discoverinn.co)

## 2 Planeación operacional

**Objetivo:** El alumno construirá la matriz de evaluación de factores externos tomando como base un caso planteado por el profesor.

**Contenido:**

- 2.1 Naturaleza del análisis interno.
- 2.2 Áreas operativas de la empresa.
- 2.3 Matriz de evaluación de factores internos (MEFI).



## 3 Tipos de estrategias

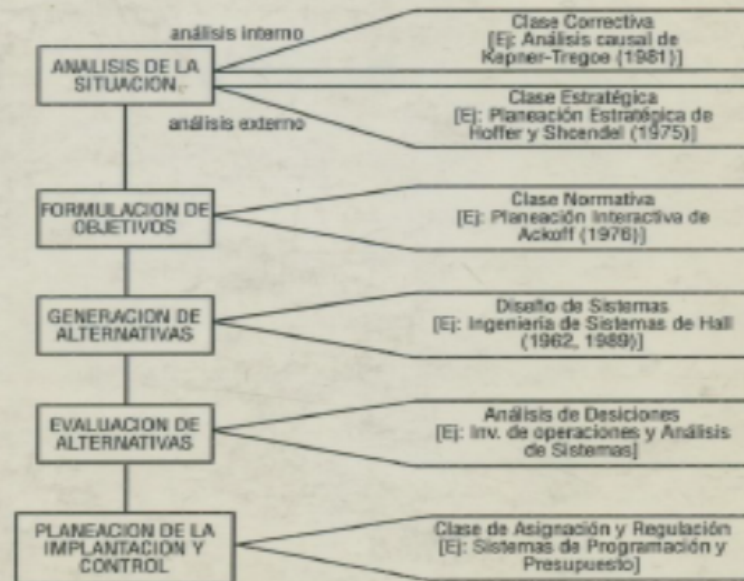
**Objetivo:** El alumno definirá los principales tipos de estrategias.

**Contenido:**

- 3.1 Objetivos de largo plazo.
- 3.2 Estrategias de integración y estrategias intensivas.
- 3.3 Estrategias de diversificación y estrategias defensivas.
- 3.4 Estrategias de aventura conjunta y combinación.
- 3.5 Estrategias genéricas de Porter.
- 3.6 Fusiones y adquisiciones.



# UN SISTEMA DE METODOLOGIAS DE PLANEACION



Planeación es la **toma racional de decisiones** (E. Rosenblueth).

La planeación es considerada como equivalente a la acción social racional, esto es, como un **proceso social** para alcanzar una **decisión racional** (R.H. Dahl).

Planeación es una actividad interesada con el enlace entre el **conocimiento y la acción organizada** (Friedmann y Hudson).

Planeación es la **toma anticipada de decisiones** (R. Ackoff).

La planeación consiste en **definir por adelantado** lo que se debe ser hecho, esto es, un plan es un curso proyectado de acción (W. H. Newman).

Planeación es un **proceso** para determinar las **acciones futuras** más apropiadas a través de una secuencia de decisiones (Davidoff y Reimer).

La planeación puede verse como la habilidad para **controlar las consecuencias futuras** de las **acciones presentes**... su objetivo es lograr que el futuro sea diferente del que hubiera sido sin su intervención (A. Wildarsky).

Planeación es un **proceso** de decisiones dirigido a los **finés** (C. W. Churchman).

La planeación es un **proceso** comprensivo, coordinado y continuo, cuyo propósito es ayudar a los decisores públicos y privados a tomar las acciones que promuevan el **bien común** de la sociedad (American Planning Association, USA).

La planeación consiste en el **diseño de un futuro deseado** y de la **manera más efectiva de lograrlo** (R. L. Ackoff).

Planeación es la formalización de los factores involucrados en la **determinación de los finés** y el establecimiento del **proceso de toma de decisiones** para ejecutar esos finés (OECD, reunión de Bellagio).

La planeación es un **esfuerzo organizado** para utilizar la **inteligencia social**... considerando nuestros **recursos y tendencias** tan cuidadosamente como sea posible, los planeadores ven hacia adelante para determinar las **políticas de largo plazo** (C. E. Merriam).

La planeación es una de las **funciones de la administración** y, como tal, involucra la selección... de los **objetivos, políticas y programas**. Esto es, una toma de decisiones que afecta el curso futuro de la empresa... (H. Koontz y O'Donnel).

Es el **proceso** continuo de emprender decisiones en forma sistemática y con el mejor **conocimiento de sus resultados**, organizando sistemáticamente los esfuerzos necesarios para llevar a cabo las decisiones y midiendo los resultados contra las expectativas a través de una continua **retroalimentación** (P. Drucker).

La planeación es el medio por el cual la disciplina de la **ciencia aplicada** a los asuntos humanos capacita al hombre para encarnar sus propósitos. Es el ineludible **enlace entre medios y fines**. Más aun, es por si misma un ideal que nos inspira... resulta una inmoralidad permitir la pobreza, la ignorancia, la pestilencia y el que la guerra continúe si ello puede ser anulado por medio de un plan... (D. Waldo).

La planeación es el **proceso** de preparación de un **conjunto de decisiones** para la **acción en el futuro**, dirigido al **logro de metas por medios preferidos** (Y. Dror).

#### *CUADRO 2.1. ALGUNAS DEFINICIONES DE PLANEACIÓN*

¿Porque hay que hacer planeación?

Es un proceso social (dirigido a las organizaciones) para alcanzar de la mejor forma posible el "futuro deseado"

¿Qué puede pasar si no <sup>Juan Urzula</sup>

Se hace planeación en una organización?

Se debe improvisar ante todas las decisiones.

Probabilidad de no alcanzar el "futuro deseado" aumenta significativamente.

Planificación { ciencia  
disciplina  
proceso (administración)  
técnica

---

## PROYECTO FINAL:

PLAN A 10 AÑOS:

= FUTURO PROFESIONAL

= FUTURA EMPRESA PROPIA.

= FUTURO POSGRADO EN EL

+ LUNES 4 MARZO                      EXTRANJERO

PRESENTAN: MISIÓN Y VISIÓN

MISIÓN ⇒ LOS VERBOS PRINCIPALES  
DEBEN CONJUGARSE EN  
INFINITIVO.

VISIÓN { REDACTAR EN PRESENTE ACLARAR  
SITUACIÓN  
EN FUTURO  
REDACTAR EN FUTURO ACLARAR  
SITUACIÓN  
PRESENTE.