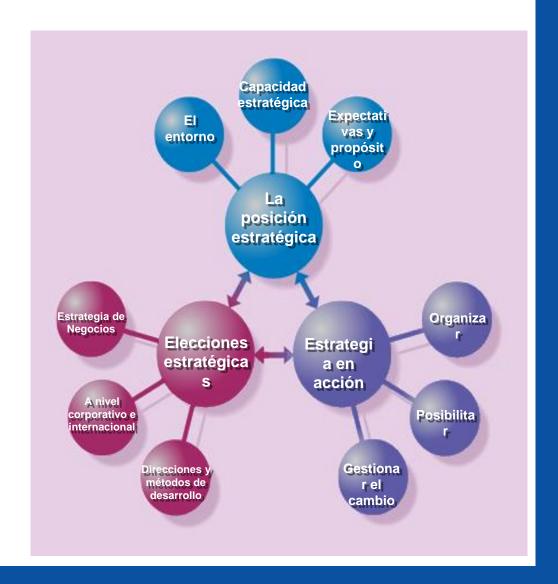
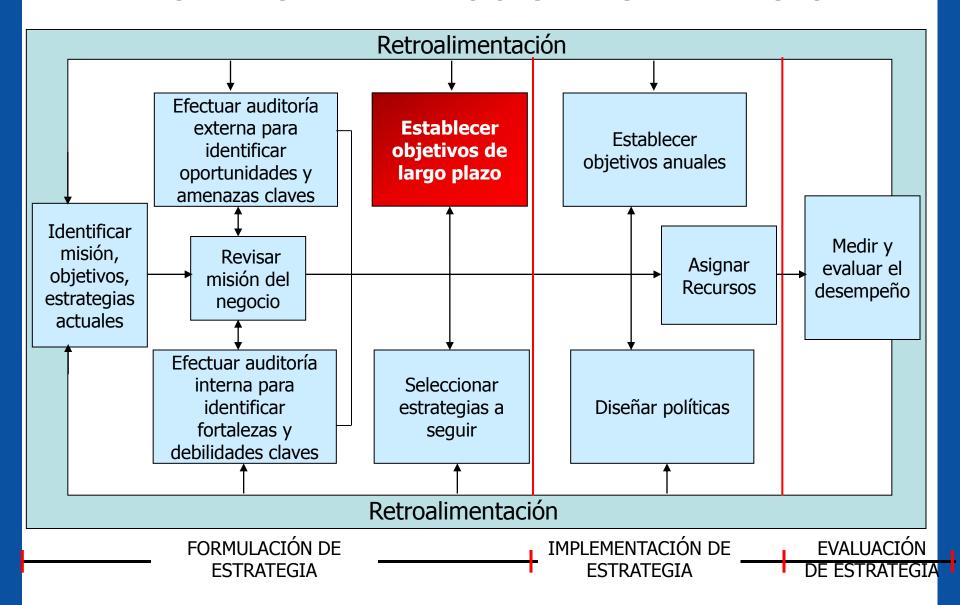


ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

Establecer Objetivos



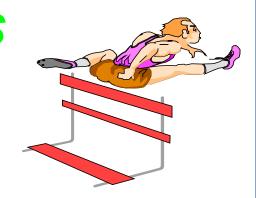
MODELO DE DIRECCIÓN ESTRATÉGICA



Establecimiento de Objetivos

La segunda tarea de la Administración Estratégica

- Establecimiento de OBJETIVOS
 - Convierte la vision en "blancos" específicos de desempeño
 - Crea patrones para rastrear el desempeño
 - Impulsa firmemente la *inventiva* y el enfoque
 - Ayuda a prevenir "dar vueltas" y la complacencia sí los objetivos requieren flexibilidad.



Tipos de Objetivos Requeridos

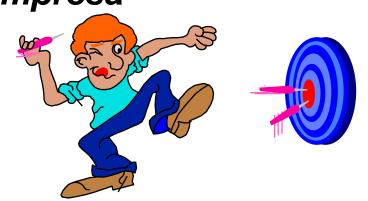
Objetivos Financieros

Objetivos Estratégicos

Resultados finales enfocados a mejorar el desempeño *financiero* de la empresa



Resultados finales enfocados a mejorar la competitividad y la posisión de negocios a largo plazo de la empresa



OBJETIVOS A LARGO PLAZO

Identificar las áreas clave estratégicas que requieran objetivos a largo plazo a fin de cumplir con la misión, la visión y la estrategia.
Limitar las AEC a un máximo de seis a ocho.

Identificar dentro de cada AEC la posición potencial futura que acercará al cumplimiento de la misión, visión y estrategia; estos son los OLP potenciales. Seleccionar los primeros seis a ocho OLP que tengan el mayor impacto en el futuro.

Cuidando sea aplicable, escríbanse en el formato "Tener (o llegar a) [una posición futura] para el [año]".

PRINCIPIOS PARA ESCRIBIR OBJETIVOS

- Un objetivo debe:
 - empezar con un verbo en infinitivo que sea de acción o de logro.
 - especificar un solo resultado medible a lograr.
 - especificar una fecha cumplimiento o un tiempo para completarlo.
 - especificar los factores de costo máximo.
 - ser lo más específico y cuantitativo posible (y, por ende, medible y verificable).
 - especificar sólo el qué y el cuándo; debe evitar aventurarse en el por qué y en el cómo.
 - apoyar de manera directa al plan estratégico o ser compatible

¿Qué?, ¿Cómo?, ¿Cuándo?, ¿Para Qué?

Ejemplos: Objetivos Financieros

- Incrementar las utilidades por acción 15% anual
- Aumentar la tasa de retorno sobre la inversión (o EVA) de 15% a 20%
- Incrementar los dividendos por acción anuales a los accionistas en un 5% cada año.
- Competir por una apreciación del precio de acción arriba del promedio de S&P 500
- Mantener un flujo de efectivo positivo
- Lograr y mantener una clasificación AA de bo

Ejemplos: Objetivos Estratégicos

- Incrementar la porción de mercado de la empresa
- Sobrepasar a los competidores en calidad o servicio al cliente o desempeño de producto.
- Lograr costos totales mas bajos que los rivales
- Estimular la buena reputación con los clientes
- Obtener un punto de apoyo fuerte en los mercados internacionales
- Lograr superioridad tecnológica
- Ser líder en la introducción de nuevos productos
- Capturar oportunidades de crecimiento atractivas

Ejemplo: Objetivos de la Corporación Nike

- Proteger y mejorar la posición de Nike como número 1 en marcas atléticas en America.
- Construir un fuerte dinamismo en la creciente adaptabilidad del mercado.
- Intensificar los esfuerzos de la empresa para desarrollar productos que la mujer necesita y desea.
- Explorar el mercado para productos especificamente diseñados que satisfagan los requerimientos de los Americanos de la tercera edad.
- Dirigir y manejar los negocios internacionales de la compañía, así como continuar su desarrollo.
- Continuar impulsando el incremento de los márgenes por medio de un manejo adecuado y reducido de inventarios y maiores productos.

Ejemplo: Objetivos Corporativos de McCormick

- Disponer de aquellas partes de nuestro negocio que no generen retornos adecuados o no se ajusten a nuestro estrategia de negocios.
- Lograr un 20% de retorno sobre el capital
- Lograr un crecimiento en ventas netas de 10% por año.
- Mantener un promedio de utilidades por acción a una tasa de crecimiento del 15% por año.
- Mantener una deuda total a capital total que no exceda el 40%.
- Pagar de 25% a 35% de utilidad neta en dividendos.



Banc One Corporation

Ser uno de los tres bancos mas grandes en términos de segmento de mercado, en todos mercados que servimos.

Domino's Pizza

Entregar de manera segura una pizza caliente y de calidad en 30 minutos o menos a un precio justo y utilidad razonable.

Ford Motor Company

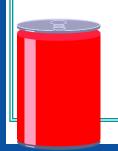
- Satisfacer a nuestros clientes pra
 - Automoviles y camiones de calidad,
 - Desarrollar nuevos productos,
 - Reducir el tiempo de entrega de nuevos vehículos al mercado,
 - Mejorar la eficiencia de todas nuestras plantas y procesos, y
 - Construir nuestros equipos de trabajo con empleados, sindicato y proveedores.

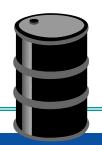


Proporcionar a los accionistas seguridad en sus inversiones y un retorno superior.

Alcan Aluminum

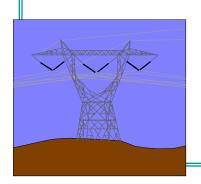
Ser el productor de aluminio de mas bajo costo y generar el promedio de retorno sobre el capital del Índice de Acciones Industriales del Standard and Poor's





General Electric

Ser la empresa más competitiva en el mundo hasta alcanzar ser la número uno o dos en el segmento de mercado en que la compañía esté. Lograr una rotación de inventarios de 10 veces al año y un margen de utilidades de operación del 16% para 1998.



Bristol-Myers Squibb

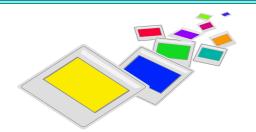
Tener un enfoque global en aquellos negocios de la salud y el cuidado personal, siendo el número uno o dos por medio de entregar un valor superior a nuestros clientes.

Atlas Corporation

Ser un productor mediano de oro, produciendo más allá de 125,000 onzas de oro al año y mantener reservas de 1,500,000 onzas.



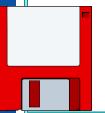




3M Corp.



- Lograr crecimientos anuales mínimos del 10% en utilidades por acción, sobre el promedio
- Proporcionar un retorno sobre el capital de 10-25% a los accionistas.
- Generar un retorno sobre el capital empleado de un 27% o mejor



 Tener al menos 30% de las ventas de nuestros productos introducidos en los últimos 4 años.