

EL ÉXITO DE LA EMPRESA BASADO EN EL CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Milton Guillin Nuñez

✉ miltonguillin@yahoo.es

Escuela Superior Politécnica de Chimborazo - Ecuador

Freddy Guillin Nuñez

✉ rodrigo.guillin@yahoo.com

Universidad Estatal de Bolívar - Ecuador

Ángel Veloz González

✉ isra_vg@hotmail.es

✉ aveloz@institutos.gob.ec

Instituto Superior San Pablo De Atenas - Ecuador

RESUMEN

Cuando los objetivos de una empresa están bien definidos al menos se logrará dos resultados de inmediato, como es el de poder imaginar lo que se desea y desempeñan un papel fundamental en la motivación, los objetivos de una empresa claramente definidos harán mas fácil el camino por donde se quiere direccionar. El Comercial Huacho es una empresa dedicada a la comercialización de telas y productos textiles, caracterizándose por ser uno de los sectores con mayor afluencia de clientes en la ciudad, comenzó con la comercialización de productos de zapatería luego que apareció las fabricas los zapateros quebraron totalmente, optando por inmiscuirse por otras líneas de productos en este caso de tapicería y textiles. Durante algunos años esta empresa se ha venido manejando de una forma empírica al no poseer objetivos previamente establecidos, como empresa resulta muy difícil direccionarse hacia donde quieren llegar. Por consiguiente la finalidad del presente estudio es realizar una adecuada investigación para ello se hace mención a lo objetivos y su relación con la empresa identificando así aspectos positivos y negativos los cuales ayuden en gran parte a una mejor toma de decisiones.

Palabras claves: Éxito, Empresa, Cumplimiento, Objetivos.

ABSTRACT

When the objectives of a company are well defined at least two results will be achieved immediately, as is to be able to imagine what is desired and play a fundamental role in motivation, the objectives of a clearly defined company will make the path easier where do you want to address.

The Huacho Comercial is a company dedicated to the commercialization of fabrics and textile products, characterized by being one of the sectors with the highest influx of customers in the city, it began with the marketing of shoe products after the shoemaker factories broke down completely, choosing to interfere with other product lines in this case of upholstery and textiles.

For some years this company has been operating in an empirical way by not having previously established objectives, as a company it is very difficult to go where they want to go.

Therefore, the purpose of the present study is to carry out an adequate investigation for this purpose, mention is made of the objectives and their relationship with the company, thus identifying positive and negative aspects which, in large part, help to better decision making.

Keywords: Success, Company, Compliance, Objectives.

1. INTRODUCCIÓN

Si bien es cierto los objetivos dentro del ámbito empresarial cumplen una función elemental pues son un resultado o fin que se desea lograr, hacia el que se encaminan los esfuerzos y que pretende mejorar o estabilizar la eficacia y eficiencia de la empresa.

Haciendo mención a la comercialización de productos de tapicería y textiles por lo general tienden a verse dentro de un contexto de lo cotidiano, una labor más sobre lo que muy poco puede describirse.

Hablar de los objetivos es hablar de éxito de la empresa es lo que en el presente trabajo de carácter investigativo se analiza al igual que su impacto dentro de la misma sin dejar de lado a la competencia que la empresa día a día lucha constantemente y para saber si la implementación de los objetivos es eficiente también se habla sobre la importancia que conlleva una evaluación bien elaborada, seguido de este análisis crítico basado en fundamentos teóricos se realiza la interpretación de los resultados obtenidos a través de la encuesta y finalmente concluir si el trabajo investigativo será un apoyo para la empresa.

Éxito basado en plantear objetivos

La clave de cualquier empresa exitosa es marcar desde el inicio un destino a alcanzar, y una forma definida de lograrlo en un tiempo establecido. Dicho en otras palabras, una empresa exitosa tiene un plan de objetivos empresariales dónde cada departamento y trabajador sabe cuáles son sus funciones y cómo debe desempeñarlas.

Según el libro (Publishing, 1994, pág. 4) menciona “el concepto de objetivos

constituye uno de los preceptos fundamentales de la dirección tradicional (y de la moderna), ya que, sin unos objetivos claros, concisos y debidamente comunicados, no es posible la dirección”. Es necesario señalar que sin objetivos previamente establecidos es muy difícil alcanzar el éxito de la empresa.

Por ello se hace mención que el Comercial Huacho es una empresa que no posee objetivos, el cual es un punto de vital importancia que está en su contra pues la carencia de la misma genera una gran problemática como es el desenfoco en las actividades que día a día se van desarrollando dentro de la empresa dificultando así a la identificación de la situación en la que se encuentra, es por ello que el establecimiento de objetivos bien definidos ayudarán a conocer más a fondo a la y así poder tomar decisiones de mejora continua.

Según (Gutiérrez Rudas, 2009, pág. 5) en su libro Factores que intervienen en el éxito empresarial, menciona que “Las organizaciones de éxito al parecer tienen fuertes culturas que atraen, retienen y recompensan a la gente por desempeñar roles y cumplir metas. Uno de los roles más importantes de la alta dirección es dar forma a la cultura que, con personalidad, tendrá un efecto importante en la filosofía y el estilo administrativo. La filosofía de una persona ofrece lineamientos para la conducta. El estilo se refiere a la forma en que se hace algo”.

Antes que nada es necesario cuestionarse ¿Por qué a la empresa le hace falta unos objetivos claros?

Según el libro (Publishing, 1994, pág. 22)

menciona que “Cuando una empresa no dispone de objetivos claros, concretos y precisos, proyectados hacia el futuro, tienden a comparar sus comportamientos y controlar el curso de sus actividades solo en función del pasado”.

En cambio las empresas modernas tienen como tema central la determinación de objetivos para su desarrollo o la supervivencia, pues enfocará esfuerzos en una misma dirección razón por la cual es muy importante para la formulación de estrategias, asignación de recursos, y una correcta toma de decisiones permitiendo evaluar resultados del mismo modo ayuda a medir el desempeño de cada área, cada grupo, e integrantes que lo conforman estas pueden ser planteadas a corto, mediano o largo plazo, generando coordinación, organización, control, compromiso y motivación. Cabe mencionar que los objetivos pueden abarcar a toda la empresa, en especial a la división de departamentos y despertando grandes expectativas de cada uno de los empleados. En las empresas casi siempre emplean la gestión de desempeño para tener un seguimiento de los objetivos y analizar la efectividad en general de los logros obtenidos, en una empresa no se trata de sólo registrar la entrada y salida del trabajo, aunque seas el dueño.

En algún momento llegará el día en el que te preguntes “¿Qué estoy haciendo realmente?”. En ese momento es cuando sabrás si sigues motivado. Sin embargo, si respondes esa pregunta y esa aclaración reflejará un propósito mucho mayor, tendrás la energía e inspiración para continuar, es por ello que el Comercial Huacho debe proponerse objetivos medibles, alcanzables en un determinado periodo de tiempo y esto a su vez debería

ser socializado al interior de la misma provocando en cada uno de los miembros una motivación intrapersonal y que sientan que están contribuyendo a un bien mayor llevándolos así a un mejor desempeño de sus actividades, por lo tanto depende en gran parte del gerente dar a conocer los objetivos una vez planteados, no sólo para que una persona lo entienda, sino para que toda la organización esté unida moviéndose en la misma dirección y por la misma razón encaminaran a la empresa al éxito total.

Los objetivos deben estar identificados de tal forma que pueda determinar el éxito o el fracaso final de la empresa

No obstante el Comercial Huacho al proponerse objetivos alcanzables y medibles está dando un gran paso al éxito dejando así de lado el desenvolvimiento empírico con el que se ha venido manejando desde sus inicios para ello es de vital importancia saber la situación actual en la que se encuentra el Comercial Huacho tomando en cuenta que recursos tanto tecnológicos, financieros y humanos son con los que cuenta y de alguna forma aprovechar al máximo estos recursos.

Todo este proceso conlleva un gran esfuerzo que si bien es cierto vale la pena, ya que el único afán es que la empresa continúe en marcha con pasos firmes ante cualquier eventualidad. Para ello también es necesario que el gerente pueda ir evaluando periódicamente la manera en que se han ido logrando los objetivos.

La empresa exitosa con el planteamiento de objetivos

Según (Bustamante, 2009, pág. 4) en

su libro *La empresa* menciona que “La empresa es la unidad económica de producción encargada de combinar los factores o recursos productivos, trabajo, capital y recursos naturales, para producir bienes y servicios que después se venden en el mercado”.

A menudo los equipos de trabajo no tienen muy claro las metas o prioridades más importantes para la empresa cada colaborador trabaja en sus metas particulares en lugar de trabajar juntos en un mismo objetivo, razón por la cual en el Comercial Huacho una vez implementado los objetivos es importante que estos no se desenvuelvan por si solos dentro de la organización, sino más bien relacionarlo con otros factores como la planificación el cual es un aliado insuperable, esta puede variar dependiendo de muchos factores, entre ellos el tiempo de trayectoria de la empresa, sus niveles de crecimiento o áreas de acción, ya que ayudaran a encaminar las acciones para que todo lo que se realice en un plazo de tiempo establecido, dirijan a la concreción de esos objetivos planificados es decir, una vez fijados los objetivos estos darán el rumbo a las actividades contribuyendo a que todos los miembros de la empresa sepan que es lo que tienen que hacer evitando así que entren en una etapa de desesperación o estrés por ende al momento de tomar decisiones en pro de la empresa se los podrá realizar de una manera fácil y eficiente reduciendo en gran parte la incertidumbre que muchas de las veces están atacando al subconsciente de los gerentes rezagándolos de hacer algo productivo para la empresa es por esta razón que los objetivos también deben ser utilizados como un instrumento de medición para evaluar el desempeño de los miembros de la empresa y para llevarlo a cabo hay que ser muy realista, por lo tanto,

se debe tener en claro dónde se encuentra y a dónde pretende llegar.

La situación que espera obtener el gerente en su empresa es la de sentirse seguros de sí mismo frente a un entorno cambiante en tal virtud el gerente debe orientar su labor de acuerdo a los objetivos fundamentales que se haya establecido y garanticen el éxito organizacional (Schilling, 2011, pág. 161)

Pero ¿Qué objetivos deben perseguir los gerentes? la respuesta a este interrogante es infinita unos dirán la satisfacción plena de los clientes, otros dirán motivar a los empleados de la empresa es evidente que el objetivo elegido por los gerentes afectará muchas de las decisiones que estos tomen por lo que esta elección constituye una determinante de vital importancia para que la empresa llegue a un nivel de éxito.

Según (Trujillo Coronado, Espino, & Barrientos, 2009, pág. 21) en su libro *Administración por objetivos* menciona que, “Los objetivos deben fijarse, en forma tal, que no queden expuestos, por su vaguedad, a ser entendidos de distinto modo por las personas. Por ello, deben fijarse, siempre que sea posible, Cuantitativamente, esto es, determinando, a base de cifras y cantidades, cuándo debe considerarse que se han alcanzado y cuando no”.

En el Comercial Huacho se debe tener en cuenta la existencia de una cultura organizacional bien estructurada para que se puedan alcanzar los objetivos, dicho proceso estará a la cabeza del alto directivo como es el gerente quien debe optar por comenzar cambiando su ideología obsoleta y estar dispuesto a aceptar los cambios que se podrían realizar tanto de

hábitos como de conductas involucrando a todos los miembros, los mismos que se deberán desarrollar para poder responder positivamente a las necesidades de la empresa.

Con la implementación de objetivos claros y medibles en efecto permitirá enfocar esfuerzos hacia una misma dirección sirviendo de guía para la formulación de estrategias y desarrollo de las tareas o actividades. Por lo que es necesario en una organización se planteen objetivos para un tiempo específico a corto mediano o largo plazo y así poder ir viendo los resultados que se van obteniendo, dando lugar a la identificación de los puntos débiles de la empresa y contrarrestarlos para transformarlos en ventajas competitivas.

Las empresas de hoy en día en su gran mayoría por fin han entendido que no puede aislarse de los retos que afectan a la sociedad, ya que es parte intrínseca de ellos, y su futuro dependerá de como se lo resuelva. Su contribución a la consecución de los objetivos de desarrollo fomentará la creación de alianzas estratégicas que permitan maximizar los resultados (Olcese, Ángel Rodríguez, & Alfaro, 2018, pág. 49)

Es muy necesario mencionar algunos de los factores que conllevan al éxito de una empresa como es el conocimiento del negocio siendo imprescindible para saber cómo se mueve nuestro entorno, por otra parte la diferenciación en la calidad de servicio, seguidamente tenemos a la innovación que está estrechamente relacionada con la permanencia en el mercado quien no busque la innovación dentro de la empresa prácticamente estará condenada al fracaso, la visión de la innovación nunca se debe perder de vista todos estos factores siempre deben estar basados en los objetivos planteados por la

empresa.

Para el Comercial Huacho es necesario que dentro de la empresa se respire un ambiente laboral muy saludable lo que brindara una pauta en el grado de cumplimiento de objetivos que se va realizando, las actitudes hacia los objetivos establecidos deben ser positivos y que se esté motivando a los integrantes de la organización cuando han alcanzado un objetivo y así su desenvolvimiento laboral sea fructífero dentro de la empresa, para dar paso a dicho proceso es necesario mencionar que la adaptación al cambio deben ser adquiridas por todo empresario considerándolo como el punto de partida hacia grandes logros, ya que la postura que debe poseer un líder de equipo es vital para tener motivado al personal en la búsqueda de los objetivos del área y al final, de la empresa.

El cumplimiento de objetivos lleva a la cima organizacional en base a la competencia.

Un cumplimiento a cabalidad de los objetivos planteados repercutirá en gran manera para llegar a la cima, no obstante dicho proceso requiere de un esfuerzo mayor y constante, al cual se lo debe poner mucho cuidado, y asumirlo con una gran responsabilidad. Es por ello que en el Comercial Huacho se debe dar cumplimiento a sus objetivos e irlos controlando a través de informes sobre las actividades que se van realizando dentro de la misma los cuales proporcionaran una gran ventaja frente a un mercado que cada día se va haciendo más competitiva para ello también es importante no perder de vista al elemento innovación.

Según (Pi Alfonso, 2009, pág. 4) en su libro Organización empresarial menciona que, “Los cambios en el entorno mundial que se producen a partir de la década de los 70 configuran un mundo empresarial necesitado de nuevas formas de funcionamiento. Las empresas cambian o deben cambiar sus sistemas organizativos, adaptándose en las nuevas situaciones que provoca el entorno actual”.

Las empresas de hoy en día se encuentran divagando en el espacio pensando que van por el camino correcto y siguen un rumbo marcado por patrones los cuales persiguen objetivos incoherentes que según el encargado llevan a un posicionamiento organizacional muy elevado, haciendo mención a lo establecido necesariamente en el Comercial Huacho será de gran ayuda un diagnóstico que contenga un gran argumento y abarque muchos de los factores tanto internos como externos enfocándose siempre a los objetivos que pretende alcanzar.

Según el libro Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia (Porter, 2005) menciona que, “tras el diagnóstico de la competencia y sus causas fundamentales, a la compañía le será posible identificar sus puntos fuertes y débiles en relación a la industria. Desde una perspectiva estratégica, los puntos esenciales determinan la posición de la empresa frente a las causas principales de cada factor competitivo”.

Es importante mencionar que los objetivos que se proponga el Comercial Huacho deben tener una estrecha relación con la competencia, programa de actividades y la gestión de recursos necesarios para dar cumplimiento a los objetivos.

Al momento de ingresar en un segmento de mercado, el objetivo es el crecimiento. En el momento de permanecer en el mercado, es posible que en algún momento se deba reestructurar ciertas áreas seguidamente procurar el crecimiento; ya que determinado momento se podría considerar que la empresa está satisfecha con su posición y simplemente tratar de mantenerla defendiendo la participación de mercado. Sin embargo, en cualquiera de estas posibles situaciones el logro de los objetivos podrá verse frustrado por la competencia. (O’Shaughnessy, 1991, pág. 32).

La evaluación organizacional basada en el alcance del planteamiento de objetivos

La evaluación organizacional si bien es cierto es un componente elemental para las organizaciones, pues apoyan a la incorporación de estrategias. Dicho proceso abarca la misión, visión, cultura organizacional todo esto partiendo desde los objetivos y sin perder su esencia.

Según (Fernández García, 2007, pág. 254) en su libro Manual de prevención de riesgos laborales para no iniciados “Supervisión y medición de resultados: apartado en el que se desarrollan las diferentes actuaciones de supervisión consideradas necesarias para garantizar la eficacia de las actuaciones realizadas por la organización”.

Una vez realizado el respectivo planteamiento de objetivos para el Comercial Huacho es de vital importancia llevar a cabo el proceso de evaluación ya que así se dará cuenta que tan bien o que tan mal está posicionado la empresa alrededor del sector al cual pertenece, permitiendo a su vez una comparación con

otras empresas similares de igual tamaño o en el mismo sector.

Según (Nava Condarco, 2009, pág. 8) en su libro La estrategia el strategos y el planteamiento de propósitos en la organización menciona que ,“La construcción de los Objetivos Menores que soporten la Misión organizacional (que no es otra cosa que el Negocio), comienza necesariamente por responder la pregunta ¿qué queremos?. Y esta pregunta debe responderse con lógica trascendente, es decir en términos de un futuro que exceda, incluso, la permanencia natural promedio de la gente que forma la Organización”.

Para llevar a cabo la evaluación organizacional del Comercial Huacho es muy propio dividirlo en dos escenarios lo que llamamos análisis del entorno como son los aspectos sociales, culturales entre otros y lo que es el análisis interno para lo cual es muy propicio identificar quienes son sus clientes, y quienes sus proveedores siempre mirando hacia adelante.

Según el autor (Pérez Velasco, 2003, pág. 6) En su libro La evaluación organizacional menciona a Van de Ven (1980), cuando dijo “entiende que la E.O. consiste en una estructura conceptual que se desarrolla a lo largo de un proceso, y establece y diseña unos instrumentos de medida para predecir y explicar el funcionamiento de organizaciones complejas en relación a como ellas están organizadas y el entorno en el cual operan”.

Con la formulación de objetivos precisos el Comercial Huacho no tendrá ningún inconveniente a la hora de llevar el proceso de control y evaluación de los resultados, permitiendo comprobar el nivel alcanzado

sin olvidar que los objetivos para toda la empresa y los de cada departamento tiene que haber coherencia haciendo referencia también a que los objetivos sean la base de cualquier prueba de evaluación empresarial.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

La metodología que se ha utilizado para recabar información, es en primer lugar el método de la observación directa se hizo uso de este método, ya que así se pudo constatar la situación actual en la que se encuentra la empresa siendo de gran ayuda para así sacar nuestro propio criterio, seguidamente se hizo uso del método bibliográfico por el motivo de que necesitábamos llevar la información obtenida con el método anterior a la investigación científica para lo cual se hizo uso de libros físicos y virtuales de la institución los cuales han sido de gran ayuda para el presente trabajo investigativo, finalmente se llevó a cabo la encuesta para datos reales importantes para posteriormente alcanzar los objetivos.

Ahora bien acerca de los materiales utilizados para la elaboración de este trabajo investigativo mencionamos los siguientes: computadora, libro, internet, dispositivos de memoria(flash), diccionarios, cuadernos, esferos los cuales nos ayudaron a construir el presente trabajo .De manera específica de cada uno de los materiales: Las computadoras uno de los materiales más importantes ya que se lo utilizo para redactar el documento, y como medio de investigación en internet; los libros de igual manera fue parte fundamental para nuestro trabajo, nos sirvieron para obtener información importante, los libros fueron obtenidos de la biblioteca de la FADE de manera personal y también por medio de la biblioteca virtual de la institución, el internet fue necesario para la nuestra

investigación sin ello hubiera resultado más difícil realizarla; al igual que los diccionarios que nos sirvió para conocer palabras nuevas para parafrasear en el escrito, los dispositivos de memoria (Flash) que no sirvieron como medio almacenamiento para información, mientras que los cuadernos y esferos no sirvieron para anotar ideas o sintetizar la información.

3. RESULTADOS

En la investigación se realizó las siguientes interrogantes para obtener información referente al objeto de estudio.

Variable	Alta	Media	Baja
Si			
No	X		

Tabla 1.- El éxito basado en plantear objetivos.

Fuente: Empresa.

Elaborado por: Grupo de trabajo

La empresa no posee objetivos por consiguiente probabilidades de que la empresa pueda alcanzar el éxito son muy pocas es por ello que el Gerente del Comercial Huacho reconoce que la implementación de objetivos dentro de la misma sería alta si se los aplica correctamente.

Variables	T.Ac	D.Ac	Ind	Des	T.Des
Contribuirá a la eficiencia	X				
Motivara a las personas	X				
Mejorará el control de los resultados	X				

Tabla 2.- La empresa exitosa con el planteamiento de objetivos.

Fuente: Empresa.

Elaborado por: Grupo de trabajo

El gerente del Comercial Huacho manifiesta estar totalmente de acuerdo con el planteamiento de objetivos ya que es la única alternativa de que la empresa sobresalga contribuyendo a la eficiencia y considerando al personal de la empresa como un factor fundamental para la misma por ello la motivación es fundamental mejorando así en el desempeño laboral por ende a la obtención de mejores resultados.

Variables	M.I mp	Imp	Ind	P.I mp	N.i mp
Estratégicos		X			
Tácticos	X				
Operativos	X				

Tabla 3.- El cumplimiento de objetivos lleva a la cima organizacional en base a la competencia

Fuente: Empresa.

Elaborado por: Grupo de trabajo

El llegar a la cima organizacional no es trabajo de un día para otro menciona el gerente del Comercial Huacho, y que se requiere de un esfuerzo mayor y constante para alcanzarlo es por ello que en el Comercial Huacho es de suma importancia la implementación de objetivos claros medibles y alcanzables para lo cual es

Variables	M.I mp	Imp	Ind	P.I mp	N.i mp
Proponer medidas y disposición de mejora	X				
Conocer cuáles son las expectativas empresariales	X				
Mejorar las relaciones humanas en el trabajo	X				

Tabla 4.- la evaluación organizacional basado en el alcance del planteamiento de objetivos.

Fuente: Empresa.

Elaborado por: Grupo de trabajo

de vital importancia no dejar de lado a la competencia que día a día van sumándose muchos más.

El gerente del Comercial Huacho menciona que la evaluación es importante para identificar posibles falencias y de alguna forma implementar acciones de mejora continua para la empresa.

Además se puede afirmar en relación a la investigación realizada que El gerente del Comercial Huacho afirma que actualmente no posee objetivos, lo cual dificulta en gran manera a una correcta toma de decisiones, por consiguiente el gerente manifiesta que el impacto de los objetivos sería muy alto si se los implementara de una manera adecuada muy acorde a la realidad partiendo de los objetivos, ya que una empresa exitosa deberá poseer un plan de objetivos donde la división de trabajo sea una parte primordial para llevar a cabo el éxito de la misma.

En el Comercial Huacho la contribución a la eficiencia laboral mejorara el desempeño por parte de los integrantes de la empresa para ello es importante que estos se sientan motivados y seguros de sí mismo, por consiguiente el control sobre los resultados será trascendental para así identificar posibles falencias que se pudieran estar dando, tomando como punto de partida el planteamiento de objetivos aclarando así el panorama de cada integrante de la empresa todos encaminados hacia una misma dirección.

El gerente del Comercial Huacho menciona que los 3 tipos de objetivos van de la mano sin embargo los objetivos operativos son muy importantes por

el simple hecho de que son a corto plazo seguido de los objetivos tácticos el cual simplemente profundiza en cómo se logrará el objetivo estratégico considerándolo a estos importante pues el cumplimiento de los mismos servirá como guía hacia la cima organizacional poniéndolo en gran ventaja frente a sus competidores.

El gerente supo manifestar, la propuesta de medidas y disposición de mejora está estrechamente relacionado con las expectativas empresariales, permitiendo así una mejora continua en las relaciones humanas de trabajo ya que son los actores fundamentales dentro del Comercial Huacho por ello todos estos factores en conjunto son considerados muy importantes, sabiendo que la evaluación organizacional es fundamental para identificar tanto aspectos positivos como negativos dentro de la empresa permitiendo el total alcance de objetivos previamente planteados

4. DISCUSIÓN

Según (J. Galpin, 1999) en su libro Fijando objetivos menciona que, “La falta de objetivos origina problemas. Sin objetivos claros, las personas normalmente harán una de las siguientes tres cosas: vagar sin metas durante la jornada de trabajo buscando tareas que les mantengan ocupados, correr alocadamente de una tarea a otra sin llegar a terminar ninguna, o esperar a que le asignen tareas y, una vez realizadas, volver a esperar una nueva asignación”.

Ciertamente es difícil que la empresa y el equipo que lo conforma se sientan responsables si no hay un objetivo

claramente definido, el cual determine las actividades para lograr las metas deseadas, por consiguiente la empresa nunca saldrá de su zona de confort imposibilitándose así mismo de realizar una correcta toma de decisiones que estén encaminadas a una mejora continua por consiguiente llegar a la cima del éxito.

5. CONCLUSIÓN

Finalmente se puede concluir que al establecer objetivos el cual es esencial para el éxito de la empresa, estos establecerán un curso a seguir y que servirán como fuente de motivación para todos los que integran la empresa es por ello que con la implementación de objetivos claros, medibles y alcanzables el Comercial Huacho podrá enfocar esfuerzos hacia una misma dirección estos a su vez servirán para posteriormente formularse estrategias encaminadas al mejoramiento del desempeño del Comercial Huacho razón por la cual es importante la implementación de objetivos.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Bustamante, E. S. (1 de enero de 2009). ebook central proquest. Obtenido de La empresa : <http://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/detail.action?docID=3183395>
2. Fernández García, R. (1 de enero de 2007). ebook central proquest. Obtenido de Manual de prevención de riesgos laborales para no iniciados : <http://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/detail.action?docID=3208459>
3. Gutiérrez Rudas, J. A. (1 de enero de 2009). ebook central proquest. Obtenido de Factores que intervienen en el éxito empresarial: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/detail.action?docID=3179883>
4. J. Galpin, T. (1 de enero de 1999). ebook central proquest. Obtenido de Fijando objetivos: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/detail.action?docID=3228668>
5. O'Shaughnessy, J. (1 de enero de 1991). ebook central proquest. Obtenido de Marketing competitivo: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/detail.action?docID=3176334>
6. Pérez Velasco, V. (1 de enero de 2003). ebook central proquest. Obtenido de La evaluación organizacional: <https://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/reader.action?ppg=6&docID=3156398&tm=1544745726771>
7. Pi Alfonso, R. (1 de enero de 2009). ebook central proquest. Obtenido de Organización empresarial: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/detail.action?docID=3181336>
8. Publishing, M. (1 de Enero de 1994). ebook central proquest. Obtenido de Publishing: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/detail.action?docID=3175182>
9. Nava Condarco, C. (1 de enero de 2009). ebook central proquest. Obtenido de La estrategia el estrategos y el planteamiento de propósitos en la organización. : <http://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/detail.action?docID=3181097>
10. Olcese, A., Angel Rodriguez, M.,

- & Alfaro, J. (1 de enero de 2018). ebook central proquest. Obtenido de Manual de la empresa responsable y sostenible: <https://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/reader.action?ppg=1&docID=3195205&tm=1544057305136>
11. Porter, M. E. (1 de enero de 2005). ebook central proquest. Obtenido de Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia : <http://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/detail.action?docID=4824578>
12. Schilling, E. N. (1 de enero de 2011). ebook central proquest. Obtenido de Gestión tecnológica en la empresa: <https://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/reader.action?ppg=1&docID=3209235&tm=1543967239957>
13. Trujillo Coronado, D. G., Espino, E., & Barrientos, M. (1 de enero de 2009). ebook central proquest. Obtenido de Adminitracion por objetivos: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/detail.action?docID=3182421>