



Universidad del Sureste.

Administración y Estrategias de Negocios

Carlos Rodrigo Guillén

Alejandro Lopez Martinez

Comitán de Dominguez Chiapas

10/07/2020

Introducción

El presente trabajo busca explicar como los objetivos de negocio se definen en virtud de la **misión y visión** del propio negocio, conceptos que también tienen que ser definidos previamente: son primordiales para fundamentar la organización y para la creación de una empresa.

Tema

Después de que la idea de un nuevo negocio surja, hay que pensar en cómo hacerla realidad, que funcione y que se sostenga a lo largo del tiempo. Es importante que plantees una estrategia y que marque objetivos de negocio: la hoja de ruta que marcará tu camino y sobre la que podrás evaluar la empresa en sí.

Hay diversos tipos de objetivo de negocio. Los hay generales, cuya meta es de amplia perspectiva y también los hay a largo plazo y que se constituyen como la verdadera estrategia de la empresa. También existen objetivos diarios, a corto plazo y que tienen que ver con la operativa en sí del negocio. El éxito y logro de objetivos dependen en buena medida de una buena definición de los objetivos de negocio. Recuerda que deben ser realistas y alcanzables y ser conocidos por todas las personas que formen parte de la organización. La meta está a tan solo unos pasos, ¡pero debes dibujar cada uno de los escalones.

De la misma manera que los objetivos de negocio deben poderse alcanzar y ser posibles, también deben suponer un reto que implique esfuerzo, conociendo desde donde se parte y hasta dónde se quiere llegar. Todos los miembros de la organización deben conocer los objetivos de negocio. Hay que apostar por la formación de las plantillas y por la revisión periódica de estos objetivos.

Conclusión

Si los objetivos de negocio no pueden medirse de algún modo pierden todo su sentido como herramienta hacia el éxito. Por este motivo debe de tratarse de objetivos precisamente definidos. Los objetivos deben ser realistas: si la meta es imposible de alcanzar se generará frustración en los equipos. Es importante para que el engranaje funcione y que no existan factores que hagan perder el interés o la motivación.