LA WIN STRATEGY
GLOSARIO DE TÉRMINOS

PERSONAS COMPROMETIDAS

ESTRATEGIAS

- ***Salud y seguridad medioambiental***
  No hay nada más importante para Parker que garantizar que cada miembro de su equipo vuelva a casa seguro al finalizar la jornada de trabajo. La empresa también se compromete a realizar sus operaciones de forma responsable y a conservar sus vibrantes comunidades en todo el mundo sirviendo de guardián activo del medio ambiente mediante la conservación de los recursos, la reducción de desechos y un diseño de productos sostenible.

- ***Emprendedores***
  El espíritu emprendedor establecido por el fundador Art Parker imprimió a la empresa un marcado rumbo de innovación y crecimiento. Hoy Parker aspira a reavivar ese espíritu fomentando la flexibilidad, la autonomía y la capacidad de explorar y sobresalir.

- ***Líderes y equipos de alto rendimiento***
  Con un enfoque estructurado del trabajo en equipo y la toma de decisiones conjunta, los equipos de alto rendimiento se forman en Parker para aplicar el conocimiento y la perspectiva únicos de los miembros de equipo más cercanos al producto y al cliente. Esta estructura permite al personal aprovechar su experiencia en la resolución de problemas, la implementación de decisiones y la mejora de la empresa.

MEDIDAS

- ***Cero accidentes***
  Hacer que en el entorno de la empresa prime la seguridad no solo es la forma más acertada de dirigir la empresa, sino también la más productiva. La seguridad, la productividad y la rentabilidad están todas íntimamente conectadas.

- ***Rapidez en la consecución de la Win Strategy***
  La Win Strategy incluye varias estrategias diseñadas para aumentar la velocidad a la que los miembros de los equipos de Parker realizan las tareas y, como resultado, reducir el tiempo que tarda Parker en responder a las necesidades del cliente o a los cambios del mercado.

- ***Pertenencia: más de un 80 % en equipos de alto rendimiento***
  El establecimiento de una estructura empresarial que capacite a los miembros de los equipos para tomar decisiones que afectan a su trabajo depende de garantizar su compromiso en equipos de alto rendimiento. Parker aspira a alcanzar un índice de participación del 80 % como mínimo.

- ***Entorno inclusivo***
  Parker está comprometido con la creación de un personal diverso e inclusivo, y acoge las perspectivas únicas de todos los empleados.

- ***Encuesta sobre el compromiso > 74 %***
  El nivel de éxito que alcance Parker al implementar las estrategias dependerá de lo comprometido que esté el equipo global. Las preguntas de la encuesta global sobre el compromiso de los empleados de Parker están estructuradas científicamente para medir con precisión el compromiso con el fin de alcanzar un nivel de compromiso del 74 % o más, que es el rendimiento trimestral más alto.

ATENCIÓN DE PRIMERA CALIDAD AL CLIENTE

ESTRATEGIAS

- ***Soluciones de calidad a tiempo***
  Mediante una gestión eficiente del inventario, una fabricación reactiva y una cadena de suministro de categoría mundial, Parker suministra de forma fiable los productos, sistemas y servicios necesarios para ayudar a sus clientes a resolver los problemas y hacer que avance su empresa.

- ***Liderazgo en comercio electrónico***
  Los clientes de Parker interactúan cada vez más con la empresa en un entorno digital de varios canales. Mediante la mejora continuada de sus capacidades, tecnologías y procesos digitales, Parker hará que sea más fácil que nunca para sus clientes aprovechar la incomparable amplitud de los productos, sistemas y conocimientos que ofrece la empresa.

- ***Facilidad de hacer negocios***
  Parker debe ocuparse de todos los pequeños detalles que facilitan la realización de negocios con la empresa y la creación de una experiencia excelente para los clientes.

MEDIDAS

- ***Más de un 98 % de entregas a tiempo***
  Como socio estratégico, Parker se centra en la entrega puntual de los pedidos. Es un requisito absoluto contar con un índice casi total de entregas puntuales, y Parker gestiona con precisión el inventario y los programas de producción para que la calidad del servicio en ese sentido sea constante.

- ***Calidad Seis Sigma***
  Cada producto que sale con un logotipo de Parker posee el máximo nivel de calidad y fiabilidad. Parker se adhiere estrictamente a las técnicas de Seis Sigma para mejorar los procesos con el fin de minimizar la variabilidad en sus procesos de fabricación y reducir el número de piezas devueltas por millón (RPPM).

- ***Incremento de tasa de conversión en comercio electrónico***
  Al pasar por el procedimiento de compra digital, los clientes realizan operaciones clave como la recogida de información de los productos, la descarga de archivos CAD, la solicitud de presupuestos y la realización de compras. El éxito de Parker se medirá por su capacidad para guiar a los clientes en cada uno de esos puntos de interacción.

- ***Máxima puntualidad en los plazos de entrega y máxima velocidad en la elaboración de presupuestos de su clase***
  Un componente central del aumento de las ventas es demostrar que es fácil hacer negocios con Parker, utilizando la velocidad durante el proceso de elaboración de los presupuestos y durante la producción como criterio clave para la medición del rendimiento de la empresa.

- ***Probabilidad de recomendación > 30***
  La probabilidad de la recomendación es una medida muy útil para valorar la opinión de los clientes en encuestas breves una vez completada una transacción. Mide la diferencia entre los promotores, el porcentaje de los que tienen una experiencia positiva, y los detractores, el porcentaje de los que tienen una experiencia negativa. El objetivo de Parker es alcanzar un diferencial positivo mayor de 30 en las puntuaciones de los promotores sobre los detractores.

- ***Paneles de control a medida del cliente***
  Los paneles de control miden la calidad del funcionamiento de la empresa desde la perspectiva de sus clientes. Si se resuelve un problema para ofrecer mejores servicios a un solo cliente, se permite mejorar los procesos de toda la organización.

CRECIMIENTO RENTABLE

ESTRATEGIAS

- ***Innovación en la dirección del mercado***
  La estrategia de Parker es conseguir una innovación impulsada por el mercado invirtiendo tiempo en los usuarios finales de sus productos y tecnologías. Conociendo sus necesidades pendientes de satisfacer, será como Parker generará las mejores ideas innovadoras.

- ***Soluciones de sistemas***
  Con la mayor variedad de tecnologías de movimiento y control, uno de los puntos fuertes clave de Parker es el suministro de sistemas eficientes y fiables de alto rendimiento que permiten a los clientes mejorar la productividad y la rentabilidad y simplificar su cadena de suministro. La empresa tiene como objetivo obtener el 40 % de sus ingresos de las ventas de sistemas.

- ***Distribución fuerte***
  Uno de los mayores activos de Parker es su canal de distribución de categoría mundial. Se prevé que el esfuerzo continuado por ampliar ese canal en los mercados emergentes y equilibrar la combinación de ventas industriales de distribución a OEM colocará a Parker en una posición favorable para el crecimiento a largo plazo.

- ***Aumento de la cuota de mercado***
  Una solución clave para el reto de aumentar los ingresos será el aumento de la cuota de mercado, tanto con las cuentas clave como en los mercados de destino.

- ***Experiencia en ingeniería***
  Para que Parker alcance sus objetivos de rendimiento financiero y obtenga un impacto positivo en el mundo, necesitará disponer del conjunto adecuado de competencias en ingeniería en cada una de sus ubicaciones globales con ingenieros muy motivados e inventivos.

MEDIDAS

- ***Crecimiento orgánico de 150 bps > mercado***
  El objetivo de Parker es alcanzar un crecimiento orgánico anual 150 bps más rápido que el del mercado, que se ajuste a las fluctuaciones naturales del crecimiento del mercado final y enfatice, al mismo tiempo, la necesidad de Parker de aumentar su cuota de participación y superar al mercado.

- ***Cuota de mercado de más de un 20 %***
  Parker aspira a hacerse, como mínimo, con el 20 % del mercado de las tecnologías de movimiento y control, de 120 000 millones de dólares.

- ***Colocar cada grupo en primera o segunda posición***
  Cada uno de los siete grupos operativos de Parker aspira a alcanzar una posición líder en sus respectivos mercados mediante un desarrollo orgánico, de las adquisiciones y los servicios.

- ***Aumento de la distribución y los servicios***
  Medida a nivel global, la combinación de ventas industriales a través de la distribución y OEM debería dividirse equitativamente, porque una cartera equilibrada seguirá garantizando unos márgenes positivos y el futuro crecimiento. Parker mejorará sus plataforma de servicios, aprovechando la tecnología para aumentar la rentabilidad de los clientes y reducir los coses y el tiempo de inactividad.

- ***Aumento de las ventas de nuevos productos y sistemas***
  Basándose en las valoraciones recibidas de los clientes, los ingenieros de Parker están descubriendo nuevas formas de reducir el peso, mejorar el funcionamiento y aumentar la eficacia de los productos y sistemas que ofrece la empresa.

RENDIMIENTO FINANCIERO

ESTRATEGIAS

- ***Simplificación***
  Entre las áreas clave están la reducción de la complejidad de los perfiles de ingresos, la optimización de la estructura y los procesos de la organización, la consolidación de las divisiones y la reducción de la burocracia. La simplificación aumentará la velocidad, reducirá los costes y posibilitará el crecimiento.

- ***Empresa eficiente***
  En los últimos años, Parker ha realizado un gran esfuerzo para implementar principios eficientes en todos los procesos de fabricación. Parker está extendiendo los principios eficientes por toda la empresa a las áreas ajenas a la fabricación para seguir reduciendo los costes y aumentando la productividad y la rentabilidad.

- ***Cadena de suministro estratégica***
  Parker ha obtenido una ventaja competitiva gracias a la mejor gestión de cadenas de suministro de su categoría, que aprovecha el poder adquisitivo para comprar al mejor precio. La empresa aspira a mantener una cadena de suministro plenamente integrada, y sigue reduciendo el número de proveedores para cultivar relaciones de gran valor con socios clave.

- ***Precios que reflejan valor***
  Los precios tienen un potente efecto en el crecimiento a largo plazo de todas las empresas. Gracias a su enfoque sobre los precios, líder en el sector, Parker puede ofrecer a sus clientes productos y sistemas de gran calidad al mejor precio basándose en el valor demostrado que se está creando.

MEDIDAS

- ***Compañía de industria diversificada del primer cuartil***
  El objetivo principal de Parker es situarse entre el 25 % superior de su grupo de iguales en un conjunto de medidas financieras.

- ***Crecimiento año tras año***
  El crecimiento año tras año en cuatro mediciones financieras clave se correlaciona con la rentabilidad total de los accionistas. Las ganancias por acción (EPS) y el beneficio antes de intereses e impuestos (EBIT) son las mediciones relevantes para la empresa. El flujo de efectivo y las ganancias netas de las divisiones (DNE) son las mediciones relevantes para las divisiones.

- ***17 % de resultado operacional***
  En línea con el objetivo de la empresa de situarse entre los mejores, Parker aspira a alcanzar un margen de resultado operacional del 17 %.

- ***21,4 % de RONA***
  El plan de rendimiento de los activos netos (RONA) de Parker es un incentivo anual único para los miembros de sus equipos que impulsa el crecimiento de las ventas y la gestión adecuada de los activos. La obtención del 21,4 % de RONA en las divisiones generará un rendimiento sobre el capital invertido del 17 % en la empresa.

- ***Rendimiento sobre el capital invertido del 17 %***
  El rendimiento sobre el capital invertido después de impuestos (ROIC) es una medición que se utiliza a nivel de la empresa para determinar la eficiencia con la que Parker asigna el capital invertido para generar ingresos y se correlaciona estrechamente con la rentabilidad total de los accionistas.