

ASISTENCIA

CASO DE ÉXITO: EMPRESA DEL SECTOR DE ENERGÍAS RENOVABLES

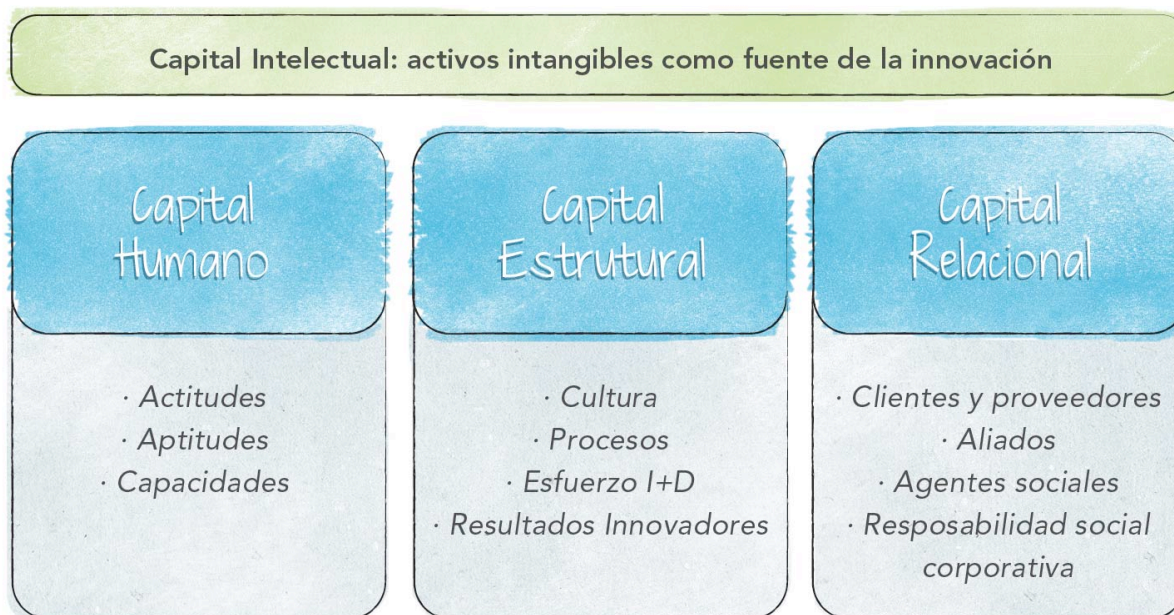
Reseña

Asistencia técnica para la valoración de los activos intangibles de la organización.

Contexto - Necesidad

Desarrollo de una metodología denominada de "capital intelectual" considerando la identificación de los principales activos intangibles que posee la organización tanto en el ámbito de los recursos humanos como en el escenario de la cultura, procesos y otros protocolos que tratan el conocimiento como recurso corporativo, para terminar con el capital relacional en el que se encajan los flujos de información y conocimiento que provienen del exterior y que enriquecen los ejercicios de toma de decisión e innovación. Por tanto, el informe de capital intelectual y su traslado a un plan estratégico junto con un seguimiento del mismo y la reflexión sobre el momento del negocio han completado la metodología de intervención en este caso.

Enfoque de la Solución



Beneficios - Valor agregado

- La mejora de la comprensión de los ejes de valor de la organización teniendo en cuenta su naturaleza intangible y su tratamiento específico de dirección y gestión.
- La revisión y ajuste de la identidad del negocio, junto con sus colores, logos y mensajes, lo que supone una evolución en la imagen de marca.
- La mejora de la presentación corporativa a modo de curriculum de empresa en el que plasmar toda la realidad de valor añadido que posee la organización.
- La configuración de un plan estratégico derivado del informe de capital intelectual estableciendo en él todas las recomendaciones derivadas del enriquecimiento del capital humano, estructural y relacional.
- El contraste de opiniones para el respaldo de una política de actuación internacional donde el marco de trabajo se posiciona bajo unos parámetros diferenciados.
- El vinculo del trabajo de configuración estratégica con el apoyo directo a la realización de gestiones que buscan el encauzamiento de contactos/reuniones para obtener posibles oportunidades de negocio.