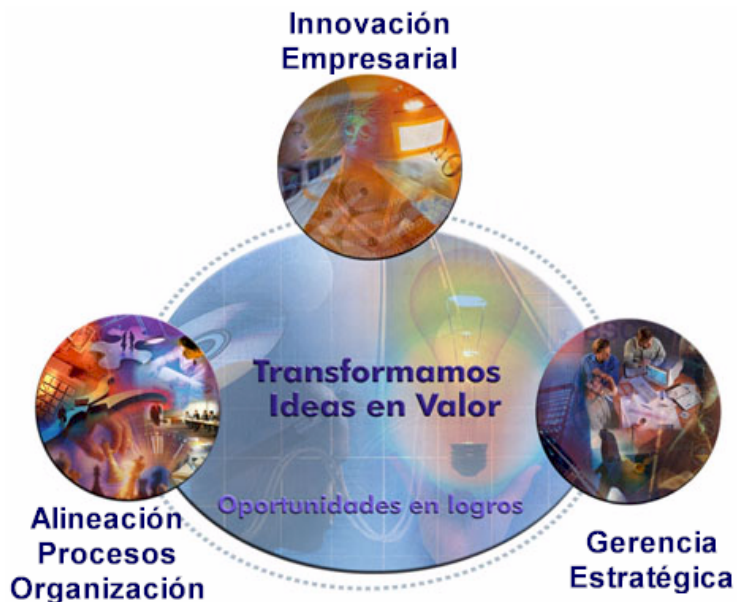




Tres Áreas de Acción de NRG Consultores C.A. En Consultoría, Formación y Capacitación



*Somos una empresa que ofrece **soluciones flexibles y adaptables**, integrando las competencias de sus consultores asociados y de los socios de negocio, **para responder con agilidad** a cualquier requerimiento del cliente, oportunidad de negocio o reto del entorno*

Con el aporte de SIO, La Oficina de Hoy C.A.



Tres Áreas de Acción de NRG

Partimos de **Innovación Estratégica**, como medio para impulsar la capacidad innovadora y la creatividad de su organización, ante un mundo de tendencias cada vez mas complejas, aprovechando las "discontinuidades" que estas generan, retando las "ortodoxias" que rigen la manera de pensar y actuar, usando con criterio estratégico las "capacidades competitivas" del negocio y desarrollando "propuestas de valor creativas" a los clientes, con un enfoque innovador. Aportamos valor con metodologías de Innovación de Negocios, Innovación Empresarial, Innovación en Valor, a través de nuestro proceso de Business Options Factory y Laboratorios de Innovación

Innovación Empresarial

Cuando la mayoría de las empresas se encuentran inmersas en un ambiente de crisis (interno o externo) lo primero que llega a la mente de los altos ejecutivos es la idea de "reducir", "optimizar" y "controlar". Si bien es cierto que esta forma de pensar genera las acciones necesarias para lograr la supervivencia de la organización en el corto plazo, en términos generales el resultado es la prolongación de la agonía de la organización. El concepto de "reducción" limita las capacidades de mejora del desempeño de la empresa en el mediano y largo plazo.

Por otro lado, en los últimos tiempos, cada vez con mayor insistencia un gran número de empresarios están desarrollando esquemas de innovación en sus negocios. A diferencia del primer modelo de pensamiento, la idea de innovar genera acciones que multiplican el número de posibilidades de éxito de las empresas, pero... cuidado,

no todo caso de innovación resulta exitoso para la empresa. Se crean así dos vertientes o vectores en la estrategia (temas estratégicos), una de sostenimiento apalancada por la productividad y una de cambio, renovación y crecimiento, impulsada por la innovación. El genio empresarial estará en lograr un balance entre estos dos temas.

En términos simples el concepto de innovar es la capacidad de estructurar una idea y traducirla

en un producto o servicio que tenga **impacto en el mercado**. Lo primero que se debe resaltar es que: "No es innovación si no se vende", esto nos lleva a afirmar que la invención, visto como un suceso puro de creación no es innovación, el éxito de cualquier producto o servicio es la aceptación del mercado (la percepción de valor que se genere en la mente del consumidor) y la consecuente traducción en ventas e ingresos para la empresa.

En esta área de acción, el proceso de apoyo a las empresas se realiza mediante acciones de:

- **ENERGIZAR: Liderazgo para innovar y crear individuos y organizaciones innovadoras**
Desarrollar en los tomadores de decisiones las competencias para gerenciar la innovación empresarial, mediante herramientas y estilos de liderazgo que estimulen la exploración de posibilidades, el balance entre la intuición y el análisis y promuevan el desafío de paradigmas y la renovación estratégica con sentido de negocio, ética y de responsabilidad social
- **APRENDER: Innovación y Creatividad:** Generar en los empresarios la capacidad y la disposición favorable a aplicar conceptos, herramientas y experiencias prácticas asociadas con la innovación y creatividad en los negocios.
- **REFLEXIONAR: Diagnóstico Estratégico:** Establecer un punto de vista común sobre el modelo de negocio y el posicionamiento estratégico actual de la empresa
- **EXPLORAR: Laboratorio de Innovación y Creatividad:** Ayudar a equipos y organizaciones a descubrir y crear un portafolio de ideas de oportunidades de negocio para la generación de ingresos adicionales y mayores niveles de rentabilidad.

Este proceso de apoyo, contiene tanto acciones de formación, como de consultoría y coaching en cada una de sus etapas.



Crisis



Crisis



productividad



Específicamente, trabajamos las siguientes áreas fundamentales:

- **Innovación Empresarial**
 - **Modelos de Negocio**
 - **Procesos**
 - **Productos**
- **Innovación en Valor (Blue Ocean Strategy, Value Innovation)**
- **Innovación en Mercadeo y Ventas**
- **Laboratorios de Innovación**

Gerencia Estratégica

Para hacer realidad sus **estrategias innovadoras**, las organizaciones exitosas vinculan sus procesos de **Planificación Y Gerencia Estratégica**, de manera que se pueda traducir la estrategia en acciones que garanticen el éxito sostenido de las empresas y organizaciones. Para ello, nuestro fundamento es la metodología del Balanced Scorecard, como medio de plantear los Mapas estratégicos, los indicadores y metas retadoras, las iniciativas que impulsan el logro de los retos estratégicos, y finalmente, el establecimiento de una agenda estratégica que permita el seguimiento y el aprendizaje continuo hacia el éxito sostenido. Aportamos valor mediante la implementación del Balanced Scorecard, sistemas de indicadores, gestión empresarial y modelos de simulación.

Un problema fundamental de toda organización en nuestra época, y que preocupa a todos los niveles, es la gerencia estratégica de su gestión y el de medición y rendición de cuentas de su gestión. El aspecto financiero, en el pasado considerado como el parámetro más importante, y hasta quizás el único para evaluar los logros de una empresa y de su personal, hoy resulta insuficiente ante las nuevas realidades.

La alineación de los procesos de medición y seguimiento con la estrategia es otra parte del problema, los planes y la medición de resultados deben estar alineados; la medición de las estrategias en parte fundamental del éxito de toda empresa. *"Si no se mide lo que se hace, no se puede controlar y si no se puede controlar, no se puede dirigir y si no se puede dirigir no se puede mejorar"*.

Toda empresa como parte de su proceso de planificación y control de la gestión debe definir un modelo de "Rendición de Cuentas". Este modelo de reportes de gestión debe considerar elementos como: Estrategia, Indicadores, Metas, Seguimiento y Evaluación. De esta manera, se logra una visión integral de tres procesos que suelen ser gerenciados de manera separada: planificación, ejecución (gestión) y evaluación de la gestión. La metodología que recomendamos para este proceso es la del "Balanced Scorecard" (Cuadro de Mando Integral), tanto para generar el "mapa de la estrategia", como para sus esquemas de medición y rendición de cuentas.

Nos enfocamos a tres modelos de acción con nuestro esquema de **Herramientas que Generan Resultados**:

- **Mapas de la Estrategia y Plan de Negocios con el Balanced Scorecard**
- **Indicadores de Gestión**
- **Benchmarking Estratégico**

Esquemáticamente se puede visualizar de la siguiente manera:



Este modelo básico define nuestra metodología **NRG-BSC** de siete pasos: Alineación, Estrategia, Objetivos, Mapa Estratégico, Indicadores y Metas, Iniciativas y, finalmente, Agenda Estratégica.

- a. **Los pasos de Alineación, Estrategia, Objetivos y Mapa Estratégico**, se orientan a la traducción del marco estratégico de la empresa a los componentes del Balanced Scorecard: La definición de objetivos y temas estratégicos, estructurados a través de un

Avenida Casanova, Torre Limina, piso 5, Oficina 5-A, Bello Monte

Teléfonos: 212 – 9524363, 9537817, Fax: 9514748

www.nrgconsultores.com

www.oficinadehoy.com

Alineación, Procesos y Organización

Para lograr el éxito, toda empresa debe mantener la **Alineación Organizacional** de su modelo de negocio. Sus elementos organizacionales deben estar relacionados en completa armonía; de esta manera se facilita la transformación de ideas en valor, experiencias en aprendizaje, retos en oportunidades y oportunidades en logros, aprovechando cada vez más el potencial de sus activos intangibles como palanca de creación de valor. En este proceso, debe establecer modelos y mecanismos que permitan implantar las estrategias usando la medición para comunicar, focalizar y alinear los objetivos del negocio, trabajando los activos físicos e intangibles en procesos operativos y de apoyo, gestión de calidad, competencias individuales, arquitectura organizacional y esquemas de compensación, bajo un modelo de gerencia estratégica del cambio. En este ámbito, apoyamos a las organizaciones en procesos de gerencia de cambio, competencias, calidad y seis sigma, procesos de certificación, liderazgo y modelos de compensación basada en resultados.

Para definir asegurar la viabilidad en la ejecución de la estrategia y lograr un buen Modelo de Rendición de Cuentas, es necesario en muchos casos replantar o reinventar los sistemas organizacionales de la empresa. La revisión de los sistemas organizacionales se realiza tomando en cuenta diversos factores de la empresa, tanto en sus partes individuales, como su interacción sistémica y concatenada. El nuevo esquema de análisis de procesos analiza la Estrategia, La Estructura, Los Servicios de apoyo, Las habilidades y Competencias de la Gente, Los Valores y Principios Compartidos, la Visión, Los Estilos de Liderazgo, Los Mecanismos de Rendición de Cuentas, los Esquemas de compensación, El Entorno y sus Clientes, en fin, todas dimensiones de la organización que deben estar alineadas.

En este sentido, se realiza un patrón del grado de alineación de los elementos de la empresa para actuar sobre los diferentes componentes. Un ejemplo de ello sería el siguiente:



Las metodologías que trabajamos en profundidad en esta materia son:

- **Capital Intelectual: Competencias, Capital Humano, Desarrollo de Talento, Rutas de Carrera, Desarrollo de Liderazgo y Modelos de Compensación basada en resultados**
- **Calidad: Análisis de Procesos y Reingeniería de Procesos, ISO 9000, Calidad Total (TQM), Seis Sigma y Benchmarking**
- **Diseño de Arquitectura Organizacional, Organización y Métodos**

Para mayor información sobre nuestros servicios de Consultoría o Formación, pro favor contáctenos por nuestros teléfonos:

0212 – 9524363, 9537817, fax 9514748

Jesús Sánchez Martorelli, Director Ejecutivo: 0416. 615.96.35

Xiomara Muñoz, Directora de Mercadeo: 0416. 826.22.89

Para mayor información sobre nuestros servicios de Consultoría o Formación, pro favor contáctenos por nuestros teléfonos:

0212 – 9524363, 9537817, fax 9514748

Jesús Sánchez Martorelli, Director Ejecutivo: 0416. 615.96.35

Xiomara Muñoz, Directora de Mercadeo: 0416. 826.22.89

Avenida Casanova, Torre Limina, piso 5, Oficina 5-A, Bello Monte

Teléfonos: 212 – 9524363, 9537817, Fax: 9514748

www.nrgconsultores.com

www.oficinadehoy.com

Valores **NRG**

- I**nnovación y Creatividad para ofrecer soluciones ágiles, novedosas, flexibles y adaptables
- D**inamismo y agilidad, para tener capacidad de adaptar las soluciones ante las incertidumbres y la realidad de cada cliente
- E**tica empresarial como eje que impulsa nuestro aporte de valor a los clientes y a la sociedad
- A**prendizaje basado en el aprovechamiento total de las energías cooperativas con clientes, proveedores y aliados
- S**ervicio de calidad, que demuestre nuestro liderazgo en soluciones integrales centradas en el cliente

Para mayor información sobre nuestros servicios de Consultoría o Formación, pro favor contáctenos por nuestros teléfonos:

0212 – 9524363, 9537817, fax 9514748

Jesús Sánchez Martorelli, Director Ejecutivo: 0416. 615.96.35

Xiomara Muñoz, Directora de Mercadeo: 0416. 826.22.89

Para mayor información sobre nuestros servicios de Consultoría o Formación, pro favor contáctenos por nuestros teléfonos:

0212 – 9524363, 9537817, fax 9514748

Jesús Sánchez Martorelli, Director Ejecutivo: 0416. 615.96.35

Xiomara Muñoz, Directora de Mercadeo: 0416. 826.22.89