

Liderar con estrategia: un nuevo enfoque para la creación de valor

Navega con claridad por el entorno empresarial actual. Prioriza las decisiones estratégicas que transforman tu organización y generan valor medible y sostenible. El Plan de Creación de Valor de Eraneos garantiza visión y eficacia duradera.

Dando forma al futuro con claridad y objetivos

Más información



En el dinámico entorno actual, los líderes se enfrentan a desafíos que requieren nuevas perspectivas y una estrategia definida. El Plan de Creación de Valor de Eraneos simplifica la complejidad, identifica los impulsores clave y permite implementar acciones estratégicas enfocadas y de repercusión tangible.

Nuestro método sigue un claro modelo de cuatro pasos:

I. Target
Dimensions



II. Value
Drivers



III. Value Levers



IV. Impact Delivery



¿Qué dimensión de valor define con mayor fuerza tu empresa? ¿Cómo se pueden derivar de ella tu vision y propósito? ¿Qué factores garantizan el éxito de tu negocio? ¿Cómo medir y demostrar su impacto?

¿En qué modelos de negocio deberías centrarte? ¿Cómo pueden escalarse? ¿Qué acciones impulsarán tu empresa? ¿Cómo puede ayudar la IA? ¿Cómo medir el valor generado? ¿Cómo garantizar que las acciones tengan un efecto duradero?

Fases del proyecto: de la estrategia a la ejecución

Fase 1	Duración: 1–2 semanas	En talleres con CxOs por etapa de crecimiento, co-creamos la visión de creación de valor, centrada en los factores estratégicos más relevantes.
Fase 2	Duración: 3–6 meses	Recorremos los cuatro pasos – dimensiones objetivo, factores de valor, palancas y medición de impacto – generando resultados tangibles en cada etapa.
Fase 3	Duración: individual	Juntos implementamos las palancas clave, traduciendo acciones en valor medible, apoyados por todo el porfolio de servicios de Eraneos.

eraneos

Value driver tree (illustrative)

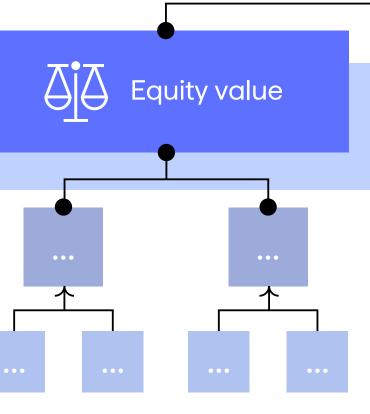
A partir de las dimensiones de valor priorizadas, desarrollamos un árbol de decisión visual que muestra qué elementos influyen directamente en tu éxito.

Target dimensions

marcan la dirección y definen la creación de valor

Value drivers

influyen en esas dimensiones y fortalecen los resultados del negocio



- Crecimiento orgánico
- Margen EBITDA
- Crecimiento inorgánico / M&A
- Potencial de activos
- Optimización de la estructura de capital

- Experiencia del cliente
- Customer Lifetime Value
- Posicionamiento de mercado
- clientes (Share of Wallet)
- Personalización

Empresa tecnológica

respaldada por private equity

Clientes

- Participación en cartera de

• Retención y reducción de rotación

Propósito

Empresa

privada

Satisfacción de

empleados

Misión

- Modelo operativo eficiente
- Excelencia operativa
- Formación y desarrollo de competencias
- Modelos de carrera profesional

- Imagen de marca
- Mercados objetivo
- Potencial de crecimiento

Empresa de

Energía y/o utilities

Posicionamiento

en el mercado

- Diversificación de mercados
- Condiciones económicas
- ...

• Análisis regulatorio

Transición

energética

- Evaluación de capacidades
- Cumplimiento ESG
- Cartera de productos
- Impulso tecnológico

Impact delivery

con el porfolio integrado de servicios Eraneos

Corporate & **Business Strategy**

Customer & Commercial Excellence

Organizational Excellence & Transformation

Data & Al

Sourcing & IT Advisory

Cybersecurity

