Cultura organizacional

La cultura organizacional es como el ADN de una empresa. La aspiración de las compañías pasa por disponer de una cultura que suponga un ejemplo a seguir por el resto de compañías del sector, con unos valores y creencias muy marcados y calados en el comportamiento de los trabajadores.

Tecnología, innovación, motivación laboral, creatividad, implicación… Son muchos los calificativos que la gente piense cuando habla de nuestra empresa, Uno de los valores más potentes de la cultura organizacional es el hecho de premiar e incentivar la creatividad.

Para Mentivo lo peor que se puede hacer es reprimirla o eliminarla. Además, consideramos a las personas como su motor, su principal activo. Y, para ello, apuestan por la escucha continua de los empleados, por innovar, por promover la formación de equipos de trabajo heterogéneos y, por jugar. Sí, jugar en las oficinas. Pues a través del juego se fomenta de manera natural la creatividad y el trabajo en equipo.

Empowerment

El empowerment, o empoderamiento, es una estrategia utilizada para beneficiar la relación que existe entre los socios y empleados de una empresa con el objetivo de motivar a los empleados para aumentar su confianza y compromiso hacia la organización, lo cual tendrá un impacto positivo sobre sus resultados de trabajo.

En nuestra empresa damos por hecho que nuestros empleados son el motor de la empresa, es por eso que los involucramos en decisiones que pueden marcar la diferencia en el curso de la empresa, agregando valor a estos.

Nuestros empleados cuentan con proyectos que se encargan de un proceso en pocas palabras son dueños de esos procesos. Estos trabajadores son responsables de la mejora del producto en cuestión, pero también del método de trabajo, de las características del desarrollo y ejecución, del marketing… Así, el equipo está comprometido con mejorar la calidad, el proceso de información y las estrategias de negocio.

**outsourcing**

El término outsourcing se compone de las palabras en inglés “out” and “source”, que juntas podrían traducirse como “origen externo” pero en castellano se conoce como externalización o subcontratación.

Y esto es exactamente de lo que trata el outsourcing: una empresa subcontrata tareas, delega áreas o procesos de negocio a terceros, obteniendo así resultados desde el exterior.

De modo que a partir de ahora un proveedor de servicios especializado prestará los servicios de los que antes era responsable la empresa. Con frecuencia, se trata de funciones secundarias, tareas que deben cumplirse para que una empresa pueda llevar a cabo su actividad principal.

Mentivo aplica outsourcing con alunas estrategias tales como:

* **Atención al cliente:** una compañía delega su servicio de atención al cliente a una empresa especializada. Los conocidos como *call centers* a menudo se hacen cargo de ciertas llamadas por un precio fijo acordado.
* **Marketing**: una empresa subcontrata el soporte de los distintos canales de redes sociales a un proveedor de servicios externo (por ejemplo, una agencia).
* **Fabricación de productos**: hay empresas que optan por producir en países con costes más bajos. Una vez finalizada la producción, los artículos se envían a la empresa, que se ocupa de su distribución y comercialización.
* **Analizar la situación actual**: estudia cómo es la situación actual de una tarea, un área determinada de la empresa o un proceso empresarial. De dicho análisis se puede extraer una conclusión sobre el procedimiento que se seguirá y estimar el posible potencial de una estrategia de outsourcing.
* **Reunión preparatoria**: organiza una reunión inicial con todos los miembros de tu empresa que participan en el proyecto con el fin de iniciar el proyecto de outsourcing de la mejor manera. En la reunión se sentarán las bases para un futuro trabajo en conjunto. El objetivo es destacar y discutir los beneficios del proyecto, el contenido y el calendario, así como los próximos pasos a seguir.
* **Selecciona el proveedor de servicios**: compara los posibles proveedores de servicios entre sí. Para la selección y la interacción con posibles proveedores necesitas especificar los requisitos de rendimiento. En el pliego de condiciones se anotan todos los requisitos, así como el concepto en el que se basa el proyecto. En las especificaciones técnicas, por otra parte, se anotan las soluciones que se buscan y las necesidades detalladas. Sobre esta base, los proveedores de servicios pueden desarrollar nuevas soluciones o completar las ya existentes. Además, se evitarán posibles malentendidos.
* **Calendario de aplicación**: una vez firmado el contrato, puede ponerse en marcha su implementación. Es importante acordar unas fechas concretas para la aplicación del contrato. Como parte de la [gestión del proyecto](https://www.ionos.mx/startupguide/productividad/metodologia-de-gestion-de-proyectos/) comprueba regularmente si se han alcanzado los objetivos acordados contractualmente.