

Case Study: Development of the CAS Plan (Company-Approach-Strategic)

Consultancy for developing of a strategic with approach to social capitalism, implementing an organization by projects, looking for the profitability to reinvest and to distribute to company shareholders.

Industry: Business Services.

Client Company: Water services company.

Value Delivered:

Greater professionalism in the organization management, and primarily the consolidation of a comprehensive and shared vision of the company.

Service Provided: Consultancy for the review and development along with the Senior and Middle Management of the Vision, Mission, Values and their Behaviors, SWOT analysis, and Critical Success Factors, to a 17 years old company.

Challenge: Development of a new Strategic Planning aligned with an approach more business and projects, and less entrenched in the old vision of a state organization of public services.

Solution

Specialists of PMvalue with the participation of Senior and Middle Management drafted a new vision, mission, critical success factors, values and their behaviors, and an SWOT analysis, having obtained a greater commitment of the entire organization.

Result

The development of the CAS (Company-Approach-Strategic) Plan allowed, through the determination of the values and their behaviors, the establishment of the foundations for the building of a model of competence (core competencies, competencies by level and competencies by function), which was substantial to create a system of management and performance evaluation. On the other hand, the definition of the critical success factors enabled the construction of a system of management by objectives annual for all participants involved.

Caso de Éxito: Elaboración del Plan 3E (Empresa-Enfoque-Estrategia) para Organización de proyectos de Ingeniería Hídrica.

Consultoría para la elaboración de una estrategia con enfoque de capitalismo social, implantando una organización por proyectos, buscando la rentabilidad para reinvertir y para distribuir entre los accionistas de la empresa.

Industria: Servicios

Compañía Cliente: Empresa de Servicios de Recursos Hídricos

Valor Generado:

Mayor profesionalismo en la gestión de la organización, y fundamentalmente la consolidación de una visión compartida de hacia donde se dirigía la Empresa.

Servicios Provistos: Consultoría para la revisión y elaboración junto con la Dirección, la Gerencia y los Mandos Medios de la Visión, Misión, Valores y sus Comportamientos, Análisis de FODA y Factores Críticos de Éxito, luego de 17 años de su construcción original.

Desafío: Elaboración de un nuevo Planeamiento Estratégico alineado con un enfoque más de negocios y por proyectos, y menos asentado en la vieja visión de una organización de servicios públicos estatal.

Solución

Especialistas de PMvalue con la participación de la Alta Dirección y de los Mandos Medios redactaron una nueva Visión, Misión, Factores Críticos de Éxito, Valores y sus Comportamientos y un Análisis de FODA, habiéndose obtenido un mayor compromiso de toda la Organización.

Resultado

La elaboración del Plan 3E permitió, a través de la determinación de los Valores y sus Comportamientos, el establecimiento de las bases para el armado de un Modelo de Competencias (Competencias Centrales, Competencias por Nivel y Competencias por Función), lo cual fue sustancial para crear un Sistema de Gestión y Evaluación del Desempeño. Por otra parte, la definición de los Factores Críticos de Éxito, permitió la construcción de un Sistema de Gestión por Objetivos Anual para todos los participantes involucrados.