

INNOVARE



COMENTARIO DEL CLIENTE:

Manrique Arrea

Gerente General de Holcim
Costa Rica

“

Encontramos un proceso de planeamiento estratégico verdaderamente innovador, más integral y comprensivo. La metodología nos ayudó a acelerar la toma de decisiones importantes que veníamos analizando por varios años. Antes el proceso era largo, aburrido y más de lo mismo, pero Innovare nos mostró una alternativa altamente eficaz en un ambiente flexible y participativo.”



HOLCIM COSTA RICA

Decisiones radicales con enfoque estratégico

Consultores a cargo: Mario Morales y Gustavo Chinchilla

EL RETO

HOLCIM Costa Rica opera en un mercado de construcción decreciente, con nuevos competidores que han puesto presión sobre sus precios.

La empresa ha llevado a cabo un gran esfuerzo en optimizar su negocio más importante (cemento), generando muy buenos resultados en los últimos dos años. Sin embargo, otras unidades de negocio necesitaban un replanteamiento de sus estrategias competitivas.

Con la ventaja que le dan los buenos resultados y la libertad de su casa matriz para plantear propuestas estratégicas e innovadoras, Holcim Costa Rica busca formas de hacer su operación más rentable, a través de un ejercicio de planeamiento estratégico innovador, no tradicional. El equipo gerencial tiene la responsabilidad de desarrollar una visión más estratégica, que facilite la identificación y desarrollo de oportunidades ante una industria comoditizada.

LA SOLUCIÓN

Innovare desarrolló un proceso de planificación estratégica innovadora bajo la metodología “I2W” (Innovation to Win). Este proceso ayuda al cliente a esclarecer su reto de negocios y a identificar caminos estratégicos sobre cómo la compañía va a competir para ganar.

Posteriormente, para cada camino se generó una gran cantidad de posibilidades que se sometieron a evaluación para definir la estrategia competitiva. Mediante una combinación de creatividad y rigor científico, la metodología impulsa al cliente a tomar acciones verdaderamente decisivas que le permitan resolver su reto de negocios.

EL IMPACTO

El proceso de planificación innovadora le permitió a Holcim acordar decisiones en un período de dos meses que había estado analizando por varios años, con una claridad contundente sobre los pro y los contra de cada opción estratégica.

Se definió una estrategia diferente para cada una de las tres unidades de negocios, lo que permitirá alcanzar las metas de crecimiento que la compañía se había propuesto.