



RELATÓRIO
ANUAL
2009

 **CAB**
ambiental



MODELO DE GESTÃO E ESTRATÉGIA

COMPROMISSO COM A PERENIDADE

Objetivos de longo prazo pressupõem geração de valor e retorno duradouros aos acionistas, investidores e às partes interessadas

A CAB do futuro está em plena construção – hoje. Mesmo com apenas três anos de vida, a companhia tem clareza a respeito dos objetivos que deseja alcançar como organização empresarial e do papel que tem a desenvolver como ator local perante as populações atendidas.

Tal sentido de dever é acentuado pelas características do setor, que, com o estabelecimento do novo marco regulatório, passou a demandar dos titulares e prestadores de serviços maior capacidade de planejamento e de gestão de sistemas internos. A nova realidade também gerou expectativas maiores na sociedade, especialmente em relação aos concessionários privados.

Tendo essa referência e a missão de corresponder às aspirações dos acionistas, a CAB tem buscado delinear os caminhos que a levarão aos resultados almejados – liderança sustentável de mercado, excelência nos serviços e capacidade duradoura de geração de riqueza.

O ano de 2009 foi marcado por intensa preparação para a conquista dessas metas, tendo o Planejamento Estratégico como fio condutor dos avanços pretendidos. Com o auxílio da consultoria Luzio Visão Estratégica Holística, a CAB revisou o conteúdo de sua missão corporativa e da visão de futuro, além de elaborar um mapa estratégico com 29 objetivos prioritários a serem

cumpridos nos próximos anos. O processo teve como referência a metodologia desenvolvida pelos professores Robert Norton e David Kaplan, que visualiza as necessidades empresariais a partir das perspectivas financeira, de relacionamento com os clientes, de processos e de aprendizado e desenvolvimento.

INDICADORES DE DESEMPENHO

Para que possa concretizar seus propósitos, a CAB conta com diversificadas ferramentas de gestão, como o Balanced Scorecard (BSC), em que cada objetivo estratégico tem seu respectivo indicador de desempenho e é acompanhado trimestralmente pelo Comitê de Estratégia, criado em 2009 para sustentar a evolução das iniciativas no novo Mapa Estratégico da empresa.

A NOVA ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

Como não existe mudança eficaz sem a devida correspondência na adequação da gestão interna, a CAB se ocupou da modelagem de sua nova estrutura organizacional, tarefa realizada com a contribuição da consultoria Hay Group. Nesse processo, foram identificados os atributos da cultura interna pretendida e lançadas as bases das políticas de gestão de pessoas, com a definição dos cargos, competências funcionais e responsabilidades para a condução do trabalho. Desenvolvido durante três meses, o novo arcabouço organizacional foi concluído em setembro de 2009.

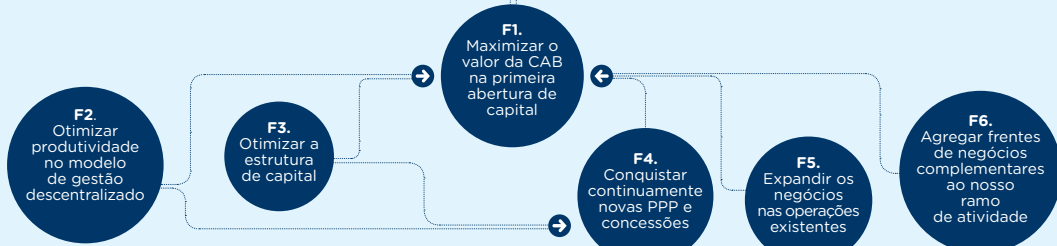


MAPA ESTRATÉGICO DA CAB

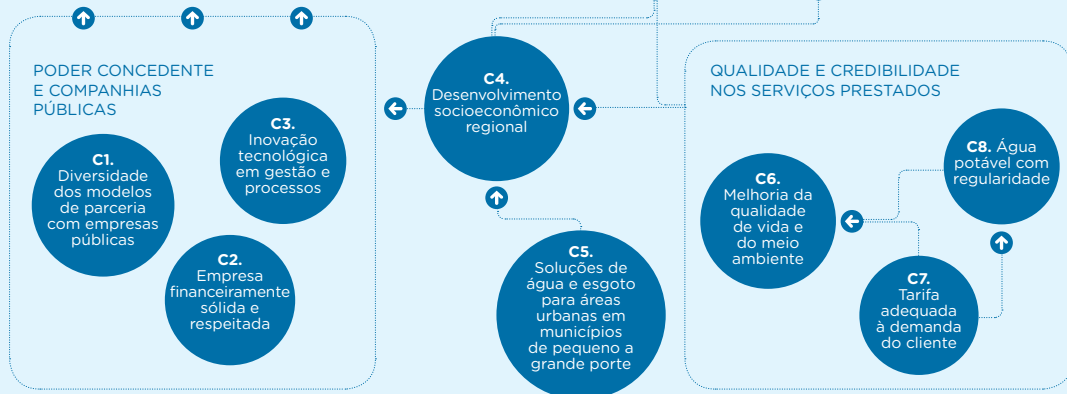
MISSÃO: Oferecer soluções e qualidade de vida à sociedade na prestação do serviço público de água e esgoto, agregando valor ao meio ambiente, aos colaboradores e acionistas

VISÃO: Ser reconhecida como empresa inovadora e empreendedora, crescer de maneira sustentável e liderar o setor

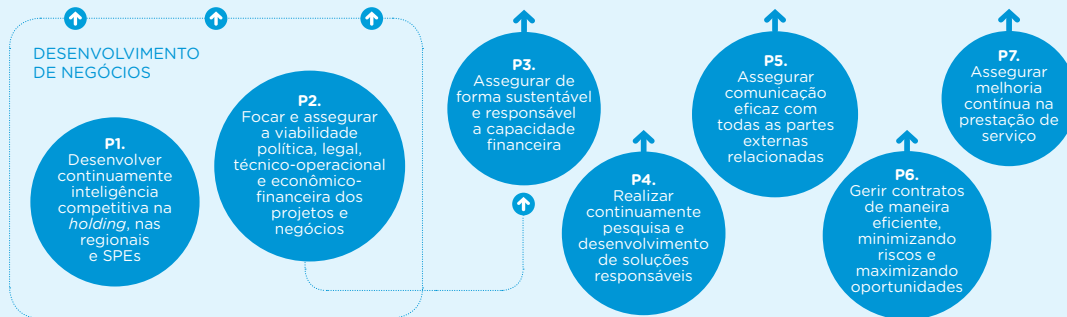
FINANCEIRA
Para a CAB ter sucesso financeiro e gerar valor para os acionistas, em quais objetivos deverá focar? (Visão do Acionista)



CLIENTES/ MERCADO
Como a CAB se tornará a melhor fornecedora para os seus clientes, produzindo resultados financeiros superiores? (Proposição de Valor ao Cliente)



PROCESSOS INTERNOS
Quais são os processos de negócios estratégicos nos quais a CAB deverá ter excelência para entregar a proposição de valor ao cliente e atingir os objetivos financeiros?



APRENDIZAGEM & DESENVOLVIMENTO
Como a CAB sustentará sua habilidade de mudar e crescer continuamente para garantir a execução da estratégia e alcançar sua visão?

