

Alimentos

Alpura

Victor Gavito. 1987 a la fecha

Alpura ha empleado a GRUPO MISA como consultor de gabinete para sus productos en áreas comerciales, incluyendo estrategias para la reconquista del mercado de terceros implementando "INTCOM" sobre el mercado, productos y canales, así como en proyectos de productividad para incrementar sus ventas y reducir sus costos.

Directores GM José Luis del Castillo, Carlos Campos, Felipe Loyo y Antonio Sardina.

Cadbury Adams

Edgar Vallejo CEO, Javier Santibañez Dir. Atención a Clientes

Nuestra primera intervención fue un proyecto de "Profit Enhancement" en las áreas administrativas, generando utilidades adicionales, logrando una reducción del 15% en nómina e impactos indirectos sobre la venta y distribución del orden del 10%. Nuestro segundo proyecto fue en el área de atención a clientes, detectando fallas en la comunicación interna y continuidad en los procesos.

Directores GM José Soltero, Carlos Campos.

Danone

2005

Elaboramos varios análisis y proyectos de "Profit Enhancement" como sigue: Análisis operativo "wall to wall" y proyecto en ventas y mercadotecnia. Proyecto estratégico de reingeniería de los procesos comerciales. Proyecto en distribución de detalle y con terceros.

Director GM Ignacio Castro, Felipe Loyo, Mark Zarembo.

Nestlé

Claud Rey CFO, Eugenio Minviel CEO, Pierre Streit CFO. 2002–2005
Nestlé tuvo problemas en crédito y cobranzas, y contrató a GRUPO MISA para asesorarlos en la situación en donde se detectaron \$20 millones de dólares en utilidad adicional como beneficio. Dicho estudio abarcó todos los productos, canales y zona geográfica de Nestlé México. Nuestro segundo contacto fue de “INTCOM” (Inteligencia Comercial) para determinar oportunidades de adquisiciones, establecer barreras de competencia y determinar mecánicas riesgosas en el mercado.

Directores GM José Soltero, Carlos Campos, Antonio Sardina.

Pilgrim's Pride

Alejandro Mann, Armando Campos, Victor Santana. 1999, 2003–2004
Nuestra primera intervención fue un análisis operativo de las instalaciones en Tepeji del Río, detectando oportunidades de reducir nómina y tiempos extras y mejorar los procesos de mto. El segundo trabajo fue de analizar los procesos de venta, distribución y logística y los enlaces con el corporativo. Detectamos la necesidad de reestructurar los procedimientos, reducir cargas de trabajo e inculcar un cambio cultural en la organización para poder generar los beneficios en ingresos de \$2 millones de dólares proyectados.

Directores GM Felipe Loyo, Christopher del Ángel, Raymundo Danon, Tomas Monette, Antonio Sardina.

Qualitia Alimentos

Vicente Cortina Pte. 2003–2005
Nuestra principal intervención fue en trabajos de “INTCOM” (Inteligencia Comercial) para crecer las ventas en el canal de detalle de la zona metropolitana de México, logrando integrar más de 1000 clientes por semana trabajada como potenciales y puntos de venta. Después se contrató un análisis corporativo para ver áreas de oportunidad de incrementar ventas y capacitación del mismo mercado de detalle en Toluca.

Directores GM Felipe Loyo, Carlos Campos.

Sabormex

Jaime López DG, Mariano Acosta. 2002–2004

Nuestro primer proyecto piloto de “Cross Dock” para eficientar la logística y distribución del Sureste de México. La segunda intervención fue en el proyecto de “INTCOM” (Inteligencia Comercial) para facilitar el crecimiento y control comercial en el Valle de México.

Directores GM Arturo Frías, Felipe Loyo, Antonio Sardina.

Sabritas

Pedro Padierna Pte., Benjamín de la Grana DG Div. 2001, 2003–2005

Se contrataron análisis y proyectos de implementación, así como certificaciones de proyectos internos del grupo, incluyendo las áreas de ventas de detalle, distribución, andenes y transportes en México. También en la venta y distribución de detalle en la empresa Alegro a nivel nacional con trabajos posteriores de certificaciones y reforzar los proyectos y esfuerzos internos de esta empresa.

Directores GM Felipe Loyo, Domingo Pérez, Antonio Sardina.

Hérdez

Héctor Hernández–Pons DG, Ernesto Ramos CFO, Roberto González Dir. Comercial. 2007

Se contrataron dos análisis operativos, el primero abarcó la distribución de su fuerza en ventas llamada Cosacos en la Ciudad de México. Además de lo referente a la distribución tipo “Cross Dock”, también en la Ciudad de México. El segundo análisis se realizó en la Ciudad de Cuernavaca, además de realizarse un censo y un estudio para la mejora de rutas.

Directores GM Carlos Campos, Francisco Calderón.

Barcel

2009

Análisis y Proyecto de Reducción de Inventarios.