

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.

Automotriz, Autopartes, Camiones y Tractores

Ford Zapata

José Arturo Zapata Pte., Miguel Zapata VP, Fernando Zapata VP, Mario Salomón DG.
1990-1992, 2004

4 Proyectos: Agencias Ford Tlalnepantla, Texcoco, San Martin, Agencia Freightliner Tlalnepantla. Análisis, diseño e implementación en áreas de talleres, compras/almacén, administración y ventas con organización, control, políticas, procedimientos, resultando en transparencia reducción de costos y gastos, impactos a niveles de servicio y ventas de refacciones, autos y camiones nuevos y horas de servicio.

Directores GM Ignacio Castro, José Luis del Castillo, Carlos Campos, Felipe Loyo, Domingo Pérez.

Mercedes Benz

Leopoldo Verdugo D Marketing, José Vieyra Lima CEO. 2003

Análisis de seis unidades de distribución en México, Toluca, Guadalajara, Monterrey, Puebla y Edo. de México. Proyecto de implementación en Zapata Tlalnepantla con trabajos incluyendo: áreas de talleres, compras/almacén, administración y ventas con organización, control, políticas, procedimientos, resultando en transparencia, reducción de costos y gastos, impactos a niveles de servicio y ventas de refacciones, autos y camiones nuevos y horas de servicio.

Directores GM Domingo Pérez, Felipe Loyo.

Renault

Andre Caussimon Pte., Catalina Vargas BP de Planeación. 2003

Proyecto de consultoría tradicional enfocado a integrar comunicación de la fábrica con sus redes de distribución para optimizar niveles de servicio, rentabilidad operativa y procesos postventa.

Directores GM Alejandro Lozano, Carlos Campos.

Valcor Chevy (Grupo Valcor)

José Luis Canales CEO. 2003–2004

Análisis de tres agencias General Motors en México y Toluca. Proyecto en talleres de servicio al Departamento del Distrito Federal, incrementando volumen de unidades procesados y contratos terminados, reduciendo ciclos, control de compras y almacén de refacciones, reducciones de ciclos de cobranza y organización administrativa entre el gobierno y la empresa.

Director GM Domingo Pérez.

Volkswagen de México

Martin Joseph CEO, Tomas Karig Controlling. 1988–2002

Diez proyectos: Producción (dos proyectos, línea asamblea, pinturas) –Sr. Kefler– reducción de costos, tiempo extra, incremento en producción, reducción de inventarios y espacios. Planeación de productos –Dr. Schieber– reducción de ciclos, control de calidad y costos. Mantenimiento (dos proyectos) –Dr. Harder– control de contratistas, reducción de costos, tiempo extra, ciclos y transparencia de contratos. Logística (dos proyectos, transporte interno e implementar “justo a tiempo”) –Dr. Elbert, Dr. Weizler– reducción de nómina, tiempo extra, ciclos de surtir, recuperación de espacios, depuración de proveedores, control de calidad. Administración, compras –Gerhard Rieder CFO– transparencia, organización, reducción de nómina y gastos.

Directores GM Ignacio Castro, Arturo de León.

Bebidas

Cadbury Beverage

Pedro Herrán CEO. 2005–2006

Fuimos contratados para ejecutar un análisis operativo en los enlaces entre CADBURY y sus socios comerciales en San Luis Potosí y Tuxtla Gutierrez, así como en certificaciones de sus proyectos internos. Se detectaron grandes oportunidades de incrementar sus ventas y el cliente está trabajando internamente en esto.

Directores GM Carlos Campos, Antonio Sardina.

Coca-Cola

John Santamaría COO. 2001–2003

Nuestra colaboración con esta compañía fue en apoyo a sus embotelladoras PAN-AMCO y FEMSA, ejecutando análisis de “Profit Enhancement” e “INTCOM” (Inteligencia Comercial) en las áreas de ventas y distribución de detalle.

Directores GM Ignacio Castro, Antonio Sardina.

Gesa

Alfredo Alfaro VP. 2002

ADVENT contrató a GRUPO MISA para mejorar su rentabilidad operativa de la empresa GESA y hacerla más atractiva para su venta. El trabajo incluyó tres plantas unicadas en Oaxaca, Chiapas y oficinas corporativas.

Director GM Felipe Loyo.

Jumex

Marcelo Rivero DG. 2002

Nuestro análisis operacional, que se hizo en el Valle de México, detectó grandes oportunidades de rediseñar rutas, agilizar procesos de liquidaciones y

la capacitación y retención de mercado de detalle a través de productividad de activos y recursos maximizando los niveles de servicio.

Director GM Domingo Pérez.

Pepsico

2001-2003

Nuestra colaboración con la empresa fue en apoyo a sus embotelladoras de GRUPO ESCORPIÓN y GESA ejecutando proyectos de "Profit Enhancement" e "IN-TCOM" (Inteligencia Comercial) en las áreas de ventas y distribución de detalle.

Directores GM Domingo Pérez, Alfredo Alba, Gustavo Jiménez.

Bienes de Consumo

Lincoln Electric

Monte Shifler CFO. 2005

Análisis de procesos de compras y almacén conexos en plantas con un proyecto organizacional en esas áreas, logrando transparencia y control.

Directores GM Domingo Pérez, Antonio Sardina.

Phillips

Martin de Bruin COO, Pedro Nieto, Jeffrey Lewis, Carlos Trinidad. 1999, 2001, 2005
Cuatro proyectos: Primero, área de iluminación, GRUPO MISA fungió como mediador para proteger precios y participación en el mercado. Segundo, proyecto en PE en planta de cafeterías y electrodomésticos. Tercero, "MISOX" al organizar sus procesos para obtener mayor transparencia en áreas de finanzas y administración. Cuarto, creación de su área "Shared Services".

Directores GM Ignacio Castro, Carlos Campos, Felipe Loyo, Tomas Monette

Xerox

Didier Arnaud DG. 2007

Análisis y proyecto para la optimización operativa del área comercial.

Directores GM Carlos Campos, Agustín Ramírez.

Comercio, Autoservicio y Tiendas

Diez Fénix

2003

Proyecto en las compras y administración de inventarios para sus tiendas del Sureste de México, logrando reducción de costos financieros y ciclos comerciales.

Directores GM Christopher del Angel, Antonio Sardina, Tomas Monette.

Wal*Mart

Pablo Cómez COO. 2007

Análisis operativo de unidades VIPS en cocinas, niveles de servicio y operación restaurantera en general.

Director GM Carlos Campos.

Construcción, Ingeniería y Materiales

Grupo Indi

Manuel Muñoz Cano Pte. 2006

Análisis para optimizar la organización y control de mantenimiento y maquinaria, generando beneficios, logísticas de transporte y transparencia de operación.

Directores GM Antonio Sardina, Carlos Campos.

Grupo Ica

Quintana. 2008

Proyecto en Carreteras. Proyecto en Estadio de Futbol de Chivas en Guadalajara.

Ica Infraestructura

2009

Carreteras y proyecto de reducción de turnos en casetas.

Ica Estadio

2009

Proyecto de 33 semanas de optimización en control de obra. Se estableció una visión clara e interpretativa de las sanciones y penalizaciones que pudieran existir, desarrollando un mejor control de cambios constantes en el proyecto, por parte del cliente y los que, conforme al avance, se van presentando, que dé seguimiento a las valuaciones, ejecuciones y liberaciones de áreas de trabajo, apoyando a las resoluciones que se presentan en la interpretación de la normatividad y contratos, contribuyendo a la integración de elementos para la entrega de anticipo y pago de estimaciones. Se documento adecuada y oportunamente la obra extraordinaria ejecutada, Identificación de desviaciones en plazo y/o importe, por los cambios a las condiciones originales pactadas, se

genero un registro de instrucciones del cliente, fuera del alcance del contrato, que consolide la información respaldo por cada cambio, tanto en procedimientos como impactos en el costo, Impulsando el establecimiento de un Comité valuador que coordine y programe las reuniones de Manejo del Contrato en el proyecto. Se obtuvieron beneficios contractuales, que otorgan ventajas en las condiciones con el subcontratista, relacionadas con tiempos de entrega, calidad en el servicio y transparencia en la contratación, a efecto de evitar observaciones en una auditoria. Se realizó un analisis que prevee un desfasamiento en tiempo de fabricación de la estructura metálica, tomando como base el comportamiento y análisis de producción de cada uno de los fabricantes, a fin de generar estándares o tomar medidas adecuadas que nos permitan evitar gastos por retraso.

Ica San Luis

2009

Hospital de la Mujer, del Niño y Centro de Convenciones.

Ica Maquinaria

2009

Optimización de uso y aprovechamiento de maquinaria.

PRET Planta de Prefabricados

2009

Proyecto de estructura organizacional.

Corporativos

Haber

Jack Haber Pte. 2004

Contratos para analizar procesos comerciales administrativos y de maquila en esta corporación del giro textil y del vestido, los trabajos de ejecutaron en tiendas Roberts, Mens Factory y High Life.

Director GM Domingo Pérez.

Ica

Bernardo Quintana, Gustavo Olvera, Luis Zarate, Diego Quintana. 2006

Nuestras intervencioes en esta corporación fueron sus negocios filiales tales como Tremec, AMB, Viveica y Operación Hotelera. Todas con objetivos de impactar la rentabilidad operativa.

Directores GM Carlos Campos, Mark Zarembo.

Nadro

Pablo Escandón, Fernando Lanzargorta, Gillermo Cerezo. 2003–2010

Nuestro equipo se dedicó a incrementar rentabilidad en procesos de distribución, operación de farmacias y áreas administrativas.

Directores GM Carlos Campos, Antonio Sardina.

Siemens

Hans Koldorff Pte. José Cherubin DG, Jaime Crabtree D Div. 2005

Se analizaron los procesos comerciales y de manufactura de la planta de Jalisco detectando áreas de oportunidad en reducción de nómina y ciclos de operación.

Director GM Carlos Campos.

Farmacéutica y Salud

Astra Zeneka

Ricardo Álvarez DG. 2004

Trabajos de "MISOX", documentado y optimizando los procesos administrativos para cumplir con los requisitos de la ley Sarbanes Oxley.

Directores GM Felipe Loyo, Antonio Sardina.

Avon

Gernónimo Morales CFO. 2003

Un análisis de las áreas administrativas y de ventas directas detectando oportunidades de reducir costos y reorganizar el departamento, eliminando compromisos laborales.

Director GM Christopher del Angel.

Casa Saba

Jorge García VP Informática. 2004

Análisis operacional en los conceptos de crédito y cobranzas en su centro de distribución de México DF.

Director GM Domingo Pérez.

Cofar

Guillermo Cerezo Pte. Fernando Lanzargorta DG. 2003-2004

Varios proyectos y análisis en la operación de farmacias y áreas administrativas para cumplir con los requisitos de la ley Sarbanes Oxley.

Directores GM Carlos Campos, Antonio Sardina.

Pfeizer

Lic. Gerardo Lazcano B./Contralor. 2004

Trabajos de “MISOX”, documentando y optimizando los procesos para cumplir con los requisitos de la ley Sarbanes Oxley.

Directores GM Felipe Loyo, Antonio Sardina.

Techsphere

Guy Jean Savoir DG. 2004–2005

Análisis “wall to wall” de la empresa y un proyecto de implementación de sistemas. Procesos y controles en ventas y mercadotecnia, así como talleres de capacitación a vendedores.

Directores GM Domingo Pérez, Antonio Sardina.

Informática

Hewlett Packard

Carlos Guzman. 2008

Análisis y proyecto de los centros autorizados de servicio (CAS), enfocado en la Administración de inventarios y atención al cliente. Generando resultados en costos financieros y niveles de servicio.

Director GM Carlos Campos.

Dell

Abel Archundia DG, Roberto Majarrez CFO. 2006

Trabajos para eficientar la operación en el área de facturación.

Director GM Felipe Loyo.

Xerox

Didier Arnaud DG. 2007

Trabajos para eficientar los procesos de venta en sus nuevos esquemas propuestos de comercialización. Servicio al Cliente, Medición de Productividad de Call Center y otros departamentos, Reducción de Tiempo Perdido, Comunicación Interna, otros. Desarrollamos un sistema de seguimiento de citas que contemplaba el control de las visitas en el área de Office, donde carecían de un sistema de seguimiento. Como resultado de la aplicación de este control se logró incrementar más del 100% el número de visitas diarias por Ejecutivo (pasaron de 0.9 a 2.1 visitas diarias). Se implementó un control de puntualidad y asistencia, para asegurar que el personal administrativo llegara a tiempo, logrando reducir en más de un 50% las llegadas tarde del personal. Desarrollamos y ejecutamos un taller de sensibilización de habilidades gerenciales para gerentes y supervisores, a efecto de sensibilizar al personal para los cambios requeridos para mejorar la Comunicación y el Trabajo en Equipo. Evaluamos a la gente para poder darle a Didier Arnaud una visión sobre qué personal debería permanecer en la Compañía y quienes podrían salir cuando aplicaran la reestructura.

Se evaluó el plan que Xerox tenía para migrar cuentas hacia sus agentes de Servicio, expresándoles los puntos débiles (falta de control de la operación, así como la pérdida de ingresos) por lo que modificaron el plan, realizando “paquetes de clientes” para los Agentes de Servicio.

Director GM Carlos Campos, Agustín Ramírez.

Lexmark

Roberto Konings DG. 2008

Análisis operativo en el tema de Notas de Crédito como incentivo para clientes de Lexmark, encontrando oportunidades importantes de mejoras en el proceso y comunicación con clientes mayoristas.

Directores GM Carlos Campos, Agustín Ramírez.

Servicios Financieros

Advent Internacional

Alfredo Alfaro BP. 2004

Análisis y proyecto “(No hay sugerencias) Enhancement” para optimizar la rentabilidad de GESA incluyendo 4 plantas embotelladoras en el sureste de México, dicha empresa fue adquirida para compra-venta y logramos reducir costos y gastos operacionales e incrementamos ingresos en ruta de detalle para capitalizar valor.

Director GM Felipe Loyo.

AIG Seguros

Didier Serrano Pte. 2003

Análisis y proyecto de implementación “PE” en las áreas de finanzas y administración para organizar y documentar procesos e implementar controles para reducir costos y gastos.

Directores GM Christopher del Angel, Antonio Sardina.

AMIS (Asociación Mexicana Industria de Seguros)

José Luis Llamosas Pte. 2004

Consultores de casa en productividad y rentabilidad.

Director GM Antonio Sardina.

Seguros Ana

José Luis Llamosas CEO y Javier Llamosas Pte. 2004

Análisis y Proyecto organizacional del área corporativo para diseñar e implementar sistemas, controles y procedimientos.

Directores GM Christopher del Angel, Antonio Sardina.

Scotiabank

Anatol Von Hahn DG, Jorge SiShiullo VP Legal, Jean Luca Rich CFO. 2006, 2007, 2008
En el Area Juridica se realizaron trabajos en cuanto a: Medición de Productividad y eficiencia. Diseño de Papelería Clara y Objetiva. Introducción de mentalidad de organización estricta a los abogados. Implementación de controles sencillos de cargas de trabajo. (Citas atendidas al 100%). Desarrollo de herramientas para la toma de decisiones de los directivos. (Filtros para conocer el estatus de cada asunto). Desarrollo de Manuales de Procedimiento. Desarrollo de herramientas de pronóstico de utilización de mano de obra. En Área de Cuentas por Pagar con Jean Luca Rich y Gordon Macrae eficientando la operación, reduciendo tiempos de respuesta, reorganizando la estructura de pago, mejora a los sistemas de control, eliminación de retrabajos.

Directores GM Felipe Loyo, Carlos Campos.

ING

Antonio Fernández. 2007

GRUPO MISA participó conjuntamente con ING en el desarrollo del proyecto "Hacer la Vida Facil" donde se desarrollarán iniciativas como: Unificación de Formatos, Definición de estándares y niveles de Servicio, Definición y elaboración de procedimientos operacionales, que disminuyan la duplicidad de funciones, los retrabajos y la improductividad en los procesos. Diseño e implementación de un Sistema de Gestión que permitiera a los niveles de mando la Planeación, el Control y Seguimiento, el Reporteo y la Evaluación de los indicadores por ramo-proceso-canal. Control del Costo operativo.

Director GM Carlos Campos.

Qualitas

Joaquin Brockman. 2007-2008

Se realizó un proyecto donde se Eficientaron los volúmenes de procesos, Se Disminuyo el costo por trámite, se mejoraron los tiempos de operación y respu-

esta, se optimizaron los recursos, se Incrementaron los volúmenes de Trabajo. Se logró una gran simplificación administrativa, Reducción de costo por tramite con un ROI del proyecto de 5.5 anualizado. Actualmente desarrollando un proyecto para reducir tiempos de respuesta en el pago a proveedores a nivel nacional en el que se espera un ROI de 8 a 1 dados los efectos de dicha reducción.

Directores GM Carlos Campos, Agustín Ramírez.

Interacciones

Jaime Fernández, Eduardo Citalan. 2007

Proyecto para incrementar la productividad donde se hicieron trabajos para reducir costos, se desarrollaron indicadores de productividad, se detecto 30% de tiempo disponible en el personal, actualmente trabajando en la implementación.

Director GM Carlos Campos.

Telecomunicaciones

AT&T

2000

Proyectos de desarrollo comercio electrónico y sistemas tecnológicos entre AT&T, CSC (Computer Sciences Corporation) y GRUPO MISA.

Ericsson

Gerhard Weisse CEO. 2001

Análisis operativo de 3 divisiones incluyendo ingeniería de producto, administración y comercialización, detectando oportunidades de optimizar recursos, procesos y activos de la empresa para impactar resultados de operación.

Director GM Carlos Campos.

Maxcom

Adrián Aguirre Pte. Rene Sagastoy DG. 1999–2003

Proyecto inteligencia comercial detectando y negociando puntos claves para colocar antenas y equipo. Proyecto de organización y creación del área comercial empresarial para ventas y telemarketing.

Directores GM Antonio Sardina, Felipe Loyo, Carlos Campos.

Telcel

Charles Hoffman Pte. SBC, Pedro Arzani DG, Luis Cosio VP Comercial. 2001

Proyectos de integración direccional y centro de atención servicios, logrando mayor productividad estratégica y para optimizar atención a clientes y reducir costos.

Director GM Carlos Campos.

Unefon

Adrián Stekel DG. 2003

Análisis del área comercial detectando oportunidades de captar mercado y reducir ciclos comerciales así como trabajos en INTCOM (inteligencia comercial para censar y establecer puntos de venta).

Director GM Carlos Campos.

Textiles y Vestido

Grupo Aviara

Isaac Sacal. 2005

Trabajos para eficientar almacenes. 2o. Proyecto en áreas administrativas del Corporativo. Se logro desplazar 25% más mercancía para acomodar demanda de temporada alta y a la vez operar con menos costos.

Directores GM Carlos Campos, Felipe Loyo.

High Life

Jack Haber. 2003

Trabajos de Profit Enhancement en tiendas, confección y logística.

Director GM Domingo Pérez.

Men's Factory

Jack Haber

Trabajos de Profit Enhancement en tiendas, confección y logística.

Director GM Domingo Pérez.

Sara Lee Apparel

Gabriel Botazzi Pte., Gabriel Leyva DG 2005–2006

Se contrató a GRUPO MISA para ejecutar un análisis operativo y después fuimos contratados como “Consultores de Gabinete” ejecutando proyectos de eficiencia en ventas, mercadotecnia, logística y distribución, planeacion de producción áreas adminstrativas y generalmente en todos necesidades de “turn around management”.

Directores GM Carlos Campos, Felipe Loyo.