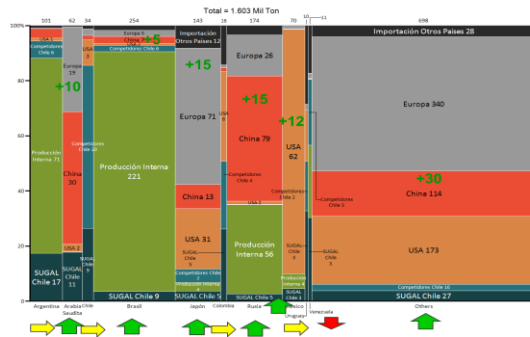


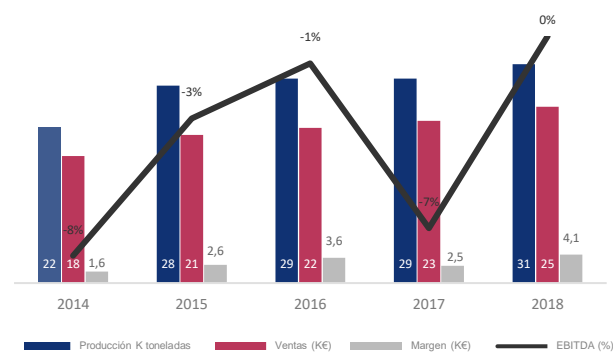
# Revisión de la estrategia en la Agroindustria

## IMÁGENES ANTES

### Presencia inicial en el mercado



### Desempeño de la Empresa



## Problema

- EBITDA negativo o nulo, después de muchos años de liderazgo en el mercado
- Incumplimiento del presupuesto anual
- Poca o ninguna presencia en los principales mercados y segmentos
- Instalaciones de producción sub-ocupadas
- La unidad de negocios minorista no es rentable

## Causas Raíz

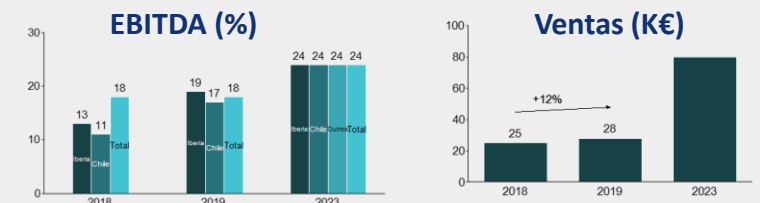
- Estrategia corporativa confusa
- El proceso de venta contiene una gran cantidad de Muda (desperdicio)
- Cosecha (capacidad) superior a las ventas (demanda)
- Falta de un sistema y una cultura de mejora consolidados en toda la organización

## Enfoque de la Solución

- **Análisis del Value Stream** extendido a todas las Unidades Operacionales
- **Revisión de la Estrategia** y proceso Hoshin aplicado de arriba a abajo
- Estandarización y consolidación de la **implementación de KAIZEN™ Diario** en todas las Unidades de Negocio
- Enfoque en la mejora de los procesos centrales: Ventas, Agricultura, Cosecha y Procesamiento y Compras
- Enfoque elevado en la organización del equipo de ventas y en la mejora del proceso de ventas con **Value Selling**
- Implementación de un **sistema de negocios**

## Beneficios

**Flujo de Caja Libre**  
**> 45 M€**



## IMÁGENES DESPUÉS

