



Casos BMASI de Estrategia Empresarial

Estrategia de crecimiento y
valor añadido en una empresa
agroalimentaria, desde el
campo hasta la mesa



EL CLIENTE

Productor y exportador de conservas vegetales, propiedad de varias cooperativas agrícolas

Empresa muy internacionalizada, con una presencia fuerte en Norteamérica, Oriente Medio y Europa



EL RETO

La empresa se encontraba en crecimiento, pero con:

- Baja rentabilidad
- Dependencia de unos pocos clientes distribuidores
- Escasa cuota en mercados europeos en crecimiento

Además, necesitaba adaptar su oferta a las tendencias del mercado y los canales



APOYO DE BMASI

BMASI lideró una reflexión estratégica integral de 4 meses, destacando:

- Incorporación de la opinión de los clientes
- Definición detallada de apuestas y renunciias (en mercados y productos)
- Profundización en los modelos de aprovisionamiento de materia prima, industrial y comercial
- Implicación de las cooperativas socias



RESULTADOS

1. Estrategia de liderazgo, basada en:
 - Garantía de suministro
 - Gestión segmentada de clientes
 - Nuevos preparados y envases adaptados a los gustos y hábitos de compra
 - Planificación de capacidad productiva ajustada a necesidades futuras
2. Nuevo modelo de relación con cooperativas socias



¿Quieres conocer mejor este caso y otros similares?

Habla con nuestro equipo experto

Beatriz Tejedor
Socia Consultora



btejedor@bmasi.net



Igor Revilla
Socio Consultor



irevilla@bmasi.net



Álvaro Quintanilla
Socio Consultor



aquintanilla@bmasi.net





BMASI

www.bmasi.net