

Álvaro Morales Fonseca

Ejecutivo senior en cadena de suministro y estrategia comercial. Planeación integrada del negocio (IBP / S&OP). Generación de resultados financieros (P&L) y crecimiento de ingresos. Estrategia comercial y de distribución. Planeación de demanda, suministro y producción. Optimización de redes y desempeño de distribuidores. Gestión de capital de trabajo e inventarios. Toma de decisiones basada en datos. Liderazgo ejecutivo transversal. Transformación del negocio y mejora continua.



Ford motor company — México / Washington DC EUA **Gerente de Planeación de Ventas y Distribución.** Oct 2023 – Jun 2025.

Responsable de la estrategia de planeación comercial, asignación y distribución para **109 concesionarios Ford en EE.UU. (Washington Region)**, gestionando un portafolio anual de **72,000 vehículos (\$2.8B USD)**.

Logros clave:

- Diseñe e implemente modelos de asignación basados en desempeño, mejorando la productividad de la red de distribuidores y fortaleciendo el posicionamiento de mercado.
- Optimice la distribución y balanceo de inventario, incrementando eficiencia operativa y reduciendo fricciones comerciales.
- Genere analítica avanzada de desempeño (tendencias, efectividad comercial, oportunidades de mercado) para la toma de decisiones ejecutivas.
- Actúe como enlace estratégico con Dealer Principals y liderazgo comercial, impactando directamente resultados de ventas y satisfacción del cliente.
- Lidere iniciativas cross-functional con marketing, servicio y experiencia del cliente, alineando ejecución end-to-end.

3M México. Ocupando 2 posiciones:

Gerente Regional de Demanda y Cadena de Suministro Oct 2021 – Sep 2023.

Lidere la transformación regional de IBP para alinear demanda, suministro y objetivos financieros en múltiples unidades de negocio.

Logros clave:

- Diseñe e implementaste modelo de IBP, integrando áreas comerciales, financieras y operativas.
- Incremente niveles de servicio de **88% a 95%** y también subí la confiabilidad de pronóstico de **57% a 80%**, mejorando disponibilidad y experiencia del cliente.
- Optimizamos inventarios y capital de trabajo mediante rediseño de procesos S&OP.
- Fortalecí capacidades del equipo y madurez organizacional en planeación estratégica.

Ingeniero de Planeación y Control 2017 – 2021.

Responsable de planeación regional en México, Centroamérica y Caribe, gestionando portafolios de hasta **\$300M USD**.

Logros clave:

- Lidere portafolios IBP/S&OP por **\$180M USD**, mejorando rentabilidad mediante optimización de costos y escenarios financieros.
- Impulse mejoras en servicio (93% y fast acc de 81%) con impacto directo en ventas y flujo de efectivo.
- Colabore con líderes comerciales y financieros para alinear ejecución con estrategia de negocio.

Grand Vision Group **Procurement Manager** 2015 – 2017.

Logros clave:

- Transforme la función de compras para 114 tiendas y 72,000 SKUs.
- Reduje inventario de **\$131M a \$80M USD**, liberando capital significativo.
- Participe en evaluaciones de M&A y estrategias de proveedores.

Otras posiciones ocupadas:

Luxtottica México **Gerente de Planeación** 2012 – 2015.

Unilever México **Gerente de Planeación Junior** 2010 – 2012.

Schlumberger (Arabia Saudita) **Ingeniero de Campo y Operaciones** 2008 – 2010.

Nestlé México **Coordinador de Planificación** 2006 – 2008.

Becton Dickinson México **Supervisor de Planificación** 2003 – 2006.

Perfil Profesional.

Soy un ejecutivo global con experiencia liderando operaciones, supply chain y estrategia comercial en industrias complejas (automotriz, consumo, industrial, healthcare y energía).

Especialista en traducir demanda, operaciones y analítica en decisiones de negocio que impactan directamente ingresos, EBITDA, Rentabilidad y capital de trabajo.

Historial probado gestionando portafolios superiores a **\$2.8B USD**, liderando transformaciones de IBP/S&OP a nivel regional y optimizando redes comerciales y de distribución en entornos multinacionales.

Reconocido por acelerar crecimiento rentable, mejorar niveles de servicio y convertir operaciones en ventaja competitiva.

Educación.

- Master in Finance — EGADE Business School (ITESM)
- Ingeniería Industrial — ITESM.

Certificaciones.

- CPIM — APICS
- Certified Financial Advisor — SHCP

Idiomas.

- Español (nativo)
- Inglés (fluido)