

VI

**Jornadas de
Gestión y Evaluación
de Costes Sanitarios**



Madrid 2002



SISTEMA DE INFORMACIÓN

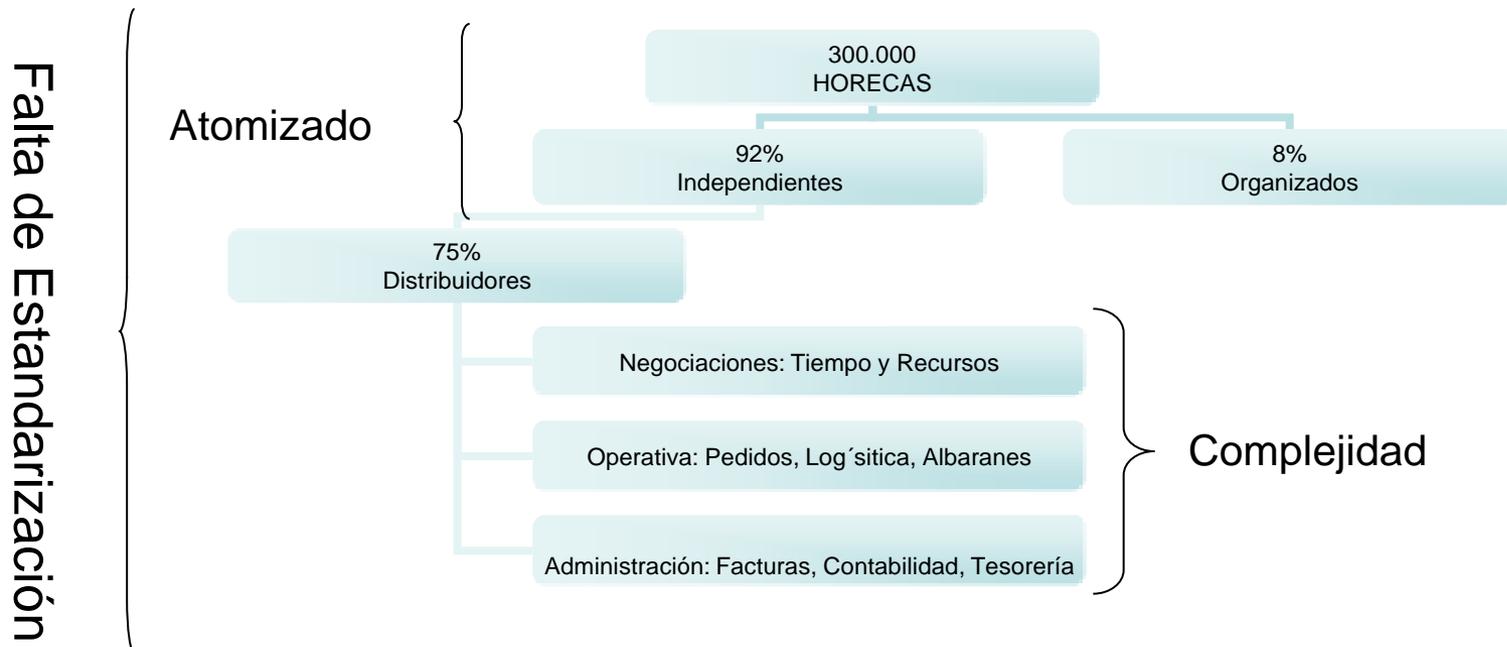
Carlos Odériz



HORECA

- Crecimiento del 6% anual
 - Nuevos Horecas crecen al 20%
- Nuevos tiempos
 - Recursos Humanos: dificultades en la contratación de mano de obra (sala, cocina)
 - Procesos productivos: precio metro cuadrado, formación de recetas de cocina

Flujo de Aprovisionamiento Tradicional



FABRICANTE

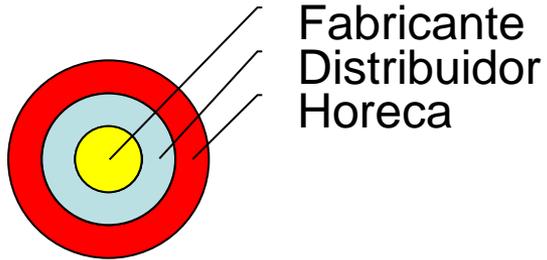
- Canal Horeca declarado “estratégico”
 - Saturación del canal Retail
- Media de 1.000 distribuidores / 1.000 idiomas de comunicación
- Desconocimiento de mercado
 - ¿Dónde se vende el producto?
 - ¿A qué precios se vende el producto?
 - ¿Son los productos / formatos adecuados?
 - ¿Cómo se comunican los nuevos productos?
 - ¿Cuáles son las cuotas de mercado por producto?
- Falta de control de la Política Comercial

DISTRIBUIDORES

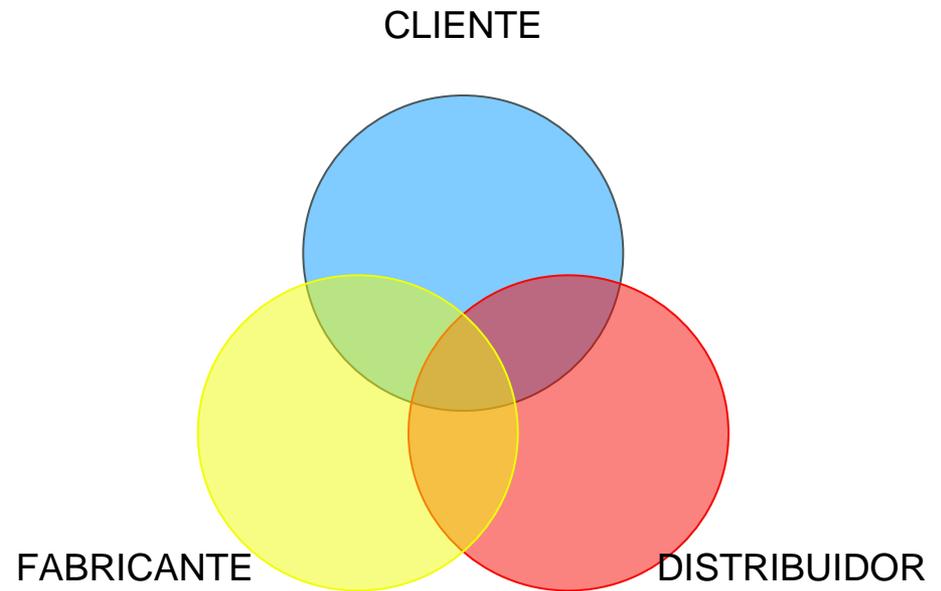
- Más de 3.500 distribuidores censados
- Mono categoría de productos
- Camiones a una temperatura
- Economía familiar / Locales
 - Sucesión conflictiva
 - Solvencia cuestionada
- Sistemas Información insuficientes

Relación Fabricante-Distribuidor-Horeca

SITUACION ACTUAL



SITUACION IDEAL



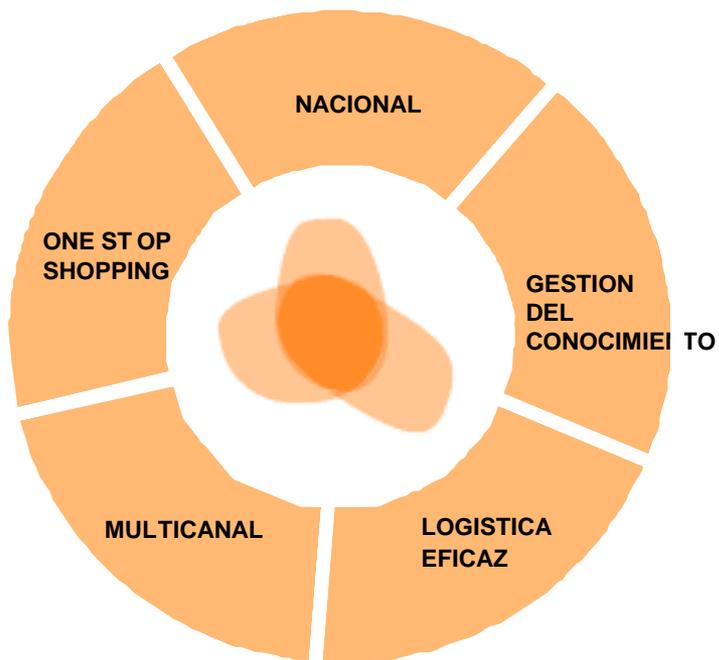


una gran realidad

El primer servicio de distribución nacional a hostelería que acerca con eficacia, transparencia y solvencia a fabricantes y horecas



Nacemos para liderar la modernización de la distribución mayorista a la hostelería



Solvencia

Apoyo en el desarrollo de su negocio

Surtido especialista en su segmento de hostelería

Gestión de Categorías

Fuerza de ventas propia

Nacional

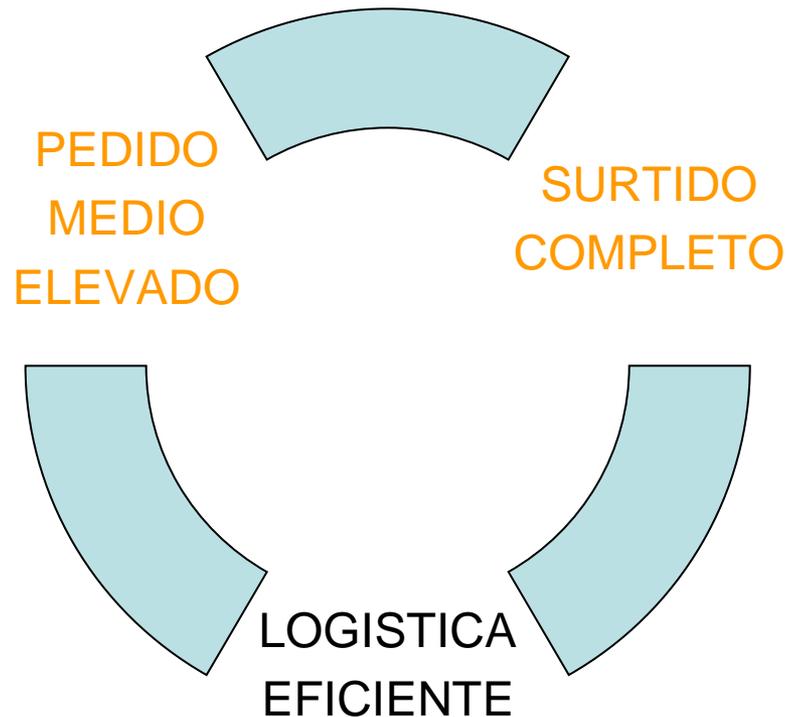
- Horeca
 - Posibilidad de crecimiento de forma controlada
 - Estandarización de conceptos (propios y franquiciados)
 - Surtido homologado x cliente
 - Operativa homologada x cliente
- Fabricante
 - Estandarización de políticas comerciales por segmentos

One – Stop - Shopping

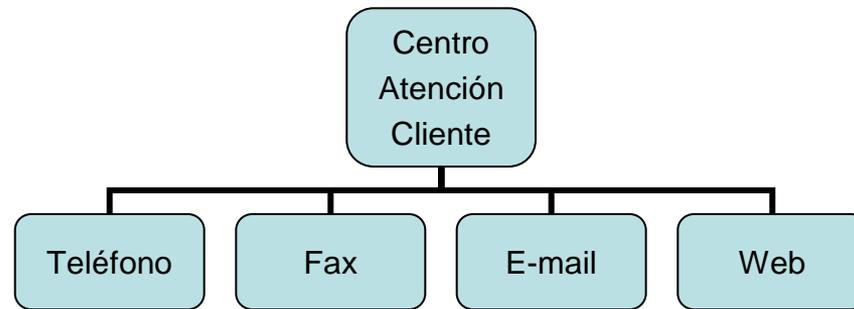
- Gestión de Categorías (Primera vez en Horeca / España)
 - Surtido especializado en Hostelería construido desde el cliente
 - Ultramarininos
 - Lácteos y Refrigerados
 - Congelado
 - Platos preparados
 - Consumibles
 - Charcutería, Quesos
 - Frutas y Verduras
 - Carne, Aves, Huevos
 - Bebidas
 - Limpieza
 - Menaje y Textil
 - Pescado y Marisco
 - + de 5.000 referencias
 - Posibilidad de personalizar referencias (recetas)
 - Acuerdos con 300 fabricantes líderes en calidad
 - Nacionales
 - Internacionales
- Pedido medio de compra alto

Logística Eficaz

- Control de la trazabilidad de los productos frescos
- Almacén y Transporte a 3 temperaturas
- Compromiso
 - Capilaridad
 - Entrega en día y franja horaria pactadas con cliente
 - Mantenimiento de la cadena de frío



Multicanal



Información de Gestión

Niveles de Información



Geografía

- Municipio
- Provincia
- Comunidad autónoma
- Zonas definidas por el cliente

Punto de venta

- Establecimiento
- Enseña
- Total

Producto

- Familia/subfamilia/referencia
- Formato
- Marca
- Temperatura (frío, seco, congelado)

Ejemplos de posibles informes:

SERVICIO LOGÍSTICO

- Informe de entregas (diario)
- Perfil de entregas (mensual/acum.año)
- Informe resumen y seguimiento de incidencias (semanal/mensual)
- Histórico de nivel de servicio (evolución mensual)
- Encuestas de nivel de servicio (ad hoc)
- Histórico de indicadores logísticos
 - N° entregas
 - N° Kgs / n° unidades
 - Pedido medio (unidades, Kgs)

INFORMACIÓN DE COMPRAS

- Histórico de compras
 - Valor (€), unidades, kgs
 - Promoción / no promoción
 - Global / Comparativo por establecimientos y/o enseñas
 - Acumulado año / evolución mensual
- Histórico de precios compra (producto puesto en destino)
- Otros

Periodicidad de la información a definir

Sistema de Información de Gestión Canela

Links Customize Links Free Hotmail Windows Media Windows



Inicio Ver Nuevo Personalizar Edición Desconectar Ayuda

Buscar

Índice **Opciones de búsqueda**

[Crear método abreviado](#) | [Propiedades](#)

INFORME DIARIO DE ENTREGAS 15 Enero 2002

Punto de Entrega		Tipo de entrega	Datos de entrega		Nº bultos			Nº kgs	Valor entrega	Recepcionado por	Entregas OK	Tipo Incidencia
Enseña	Dirección		Fecha entrega	Hora entrega	Seco	Frío	Congelado					
Vips	Ortega y Gasset 16	Express	15-01-2002	07,15	6	3	1	100	1,130	JDiaz	OK	
Lucca	Ortega y Gasset 16	Express	15-01-2002	07,25	8	4	2	140	998	FdJuan		incompleto
Ginos	Velázquez 125	Express	15-01-2002	08,04	9	2	0	110	630	EPerez	OK	
Vips	Velázquez 125	Express	15-01-2002	08,45	11	5	1	170	1,569	FNarvaez	OK	
Vips	Julián Romea 15	Planificada	15-01-2002	11,47	11	5	2	180	980	JDaniel		Envase mal estado
Ginos	Capitán Haya 12	Planificada	15-01-2002	11,32	15	7	2	240	730	FFdez	OK	
Vips	Orense 3	Especial Mismo Día	15-01-2002	18,04	0	2	0	20	870	EDiaz	OK	
					TOTAL	60	28	8	960	6,907		75%

- Compras por categorías y establecimientos
- Histórico de compras
- Histórico de Precios Compra
- Etc.

Sistema de Información de Gestión Canela

Links Customize Links Free Hotmail Windows Media Windows



Buscar

Índice

Opciones de búsqueda

Inicio Ver Nuevo Personalizar Edición Desconectar Ayu

Crear método abreviado | Propiedades

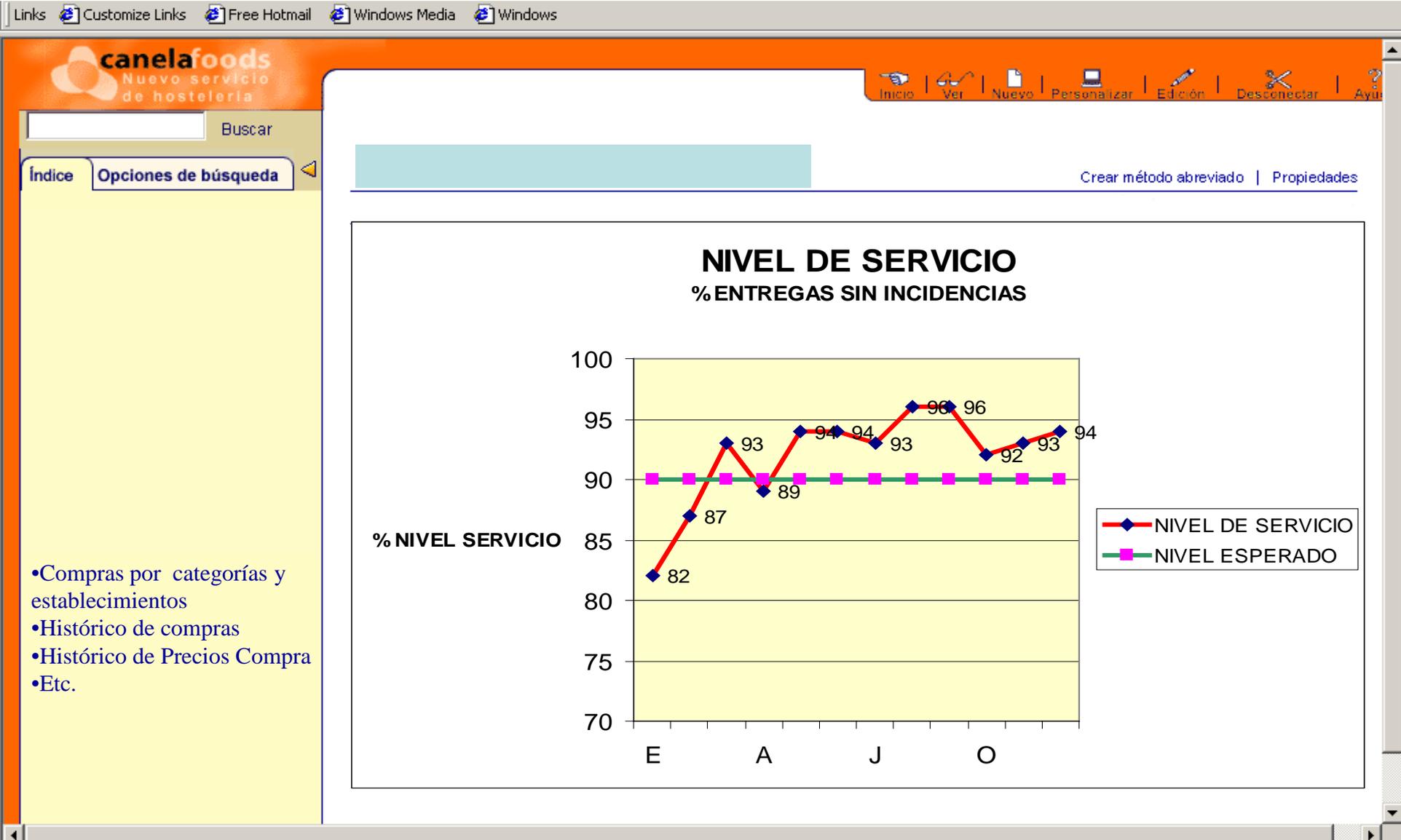
INFORME RESUMEN DE INCIDENCIAS

Mes Diciembre 2001

	DATOS MENSUALES			DATOS ACUM.ANO			OBJETIVO (% s/entregas)		
	nº	s/entregas	base 100	nº	s/entregas	base 100	% objetivo	% real	% cumpltº
ENTREGA	15	5.56%	36.6%	15	4,23%		6%	4,23%	142%
- Error destinatario	2	0.7%	4.9%	2	1.8%			1.8%	
- Fuera de plazo	8	3.0%	19.5%	8	0,5%			0,5%	
- Falta/ pérdida bultos	1	0.4%	2.4%	1	0.9%			0.9%	
- Otros	4	1.5%	9.8%	4	1,02%			1,02%	
ADMINISTRACION	5	1.85%	12.2%	5	2,35%		2%	2,35%	118%
- Pedidos enviados fuera plazo	1	0.4%	2.4%	1	0.9%			0.9%	
- Pedidos datos incompletos/ erroneos	1	0.4%	2.4%	1	0,1%			0,1%	
- Pedidos tramitados fuera plazo		0.0%	0.0%		0.0%			0.0%	
- Albaran erroneo	2	0.7%	4.9%	2	1,1%			1,1%	
- Factura erronea	1	0.4%	2.4%	1	0,25%			0,25%	
- Otros		0.0%	0.0%		0.0%			0.0%	
PRODUCTO	21	7.78%	51.2%	21	9,23%		8%	9,23%	87%
- Entregas parciales	14	5.2%	34.1%	14	12.5%			12.5%	
- Rotura cadena frío	1	0.4%	2.4%	1	0.9%			0.9%	
- Producto/envase defectuoso	4	1.5%	9.8%	4	3.6%			3.6%	
- Producto caducado	1	0.4%	2.4%	1	0.9%			0.9%	
- Otros	1	0.37%	2.4%	1	0.9%			0.9%	
TOTAL INCIDENCIAS	41	15.2%	100%	123	15.8%		16%	15.8%	101%

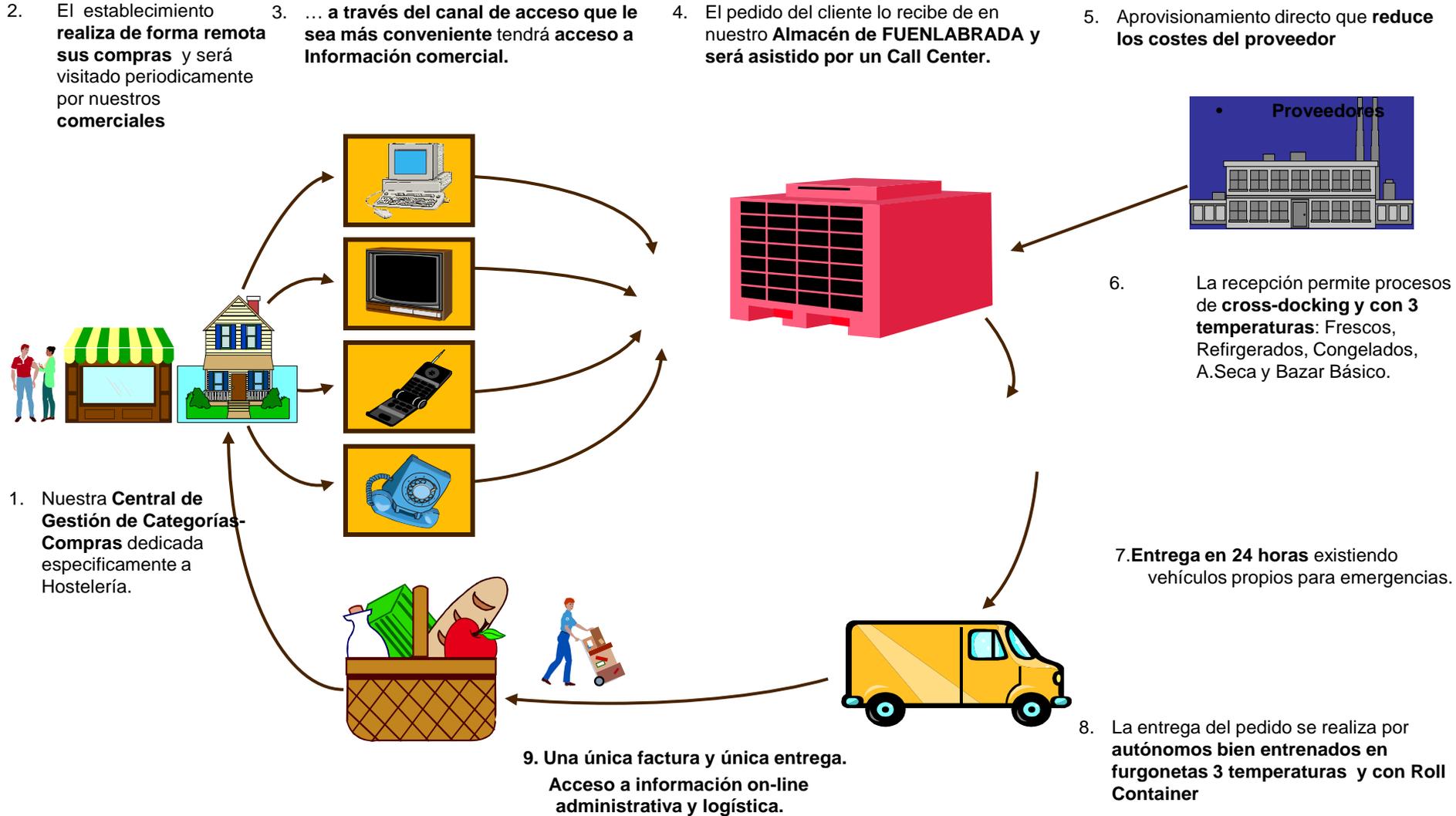
- Compras por categorías y establecimientos
- Histórico de compras
- Histórico de Precios
- Compra
- Etc.

Sistema de Información de Gestión Canela



- Compras por categorías y establecimientos
- Histórico de compras
- Histórico de Precios Compra
- Etc.

MODELO DE NEGOCIO



¿Qué puede aportar Canelafoods a un Establecimiento Hospitalario?

- Calidad de los productos
 - Capacidad de homologar productos
 - Consultoría externa de calidad de los procesos
- Gestionar de una forma profesional las compras
- Simplificación de los procesos operativos y administrativos

**MEJORA DIRECTA EN LA CUENTA DE RESULTADOS DEL
CLIENTE**