



Venezuela



# “ECR” (Sector Salud)

Efficient Consumer Response

Bernardo Zubillaga

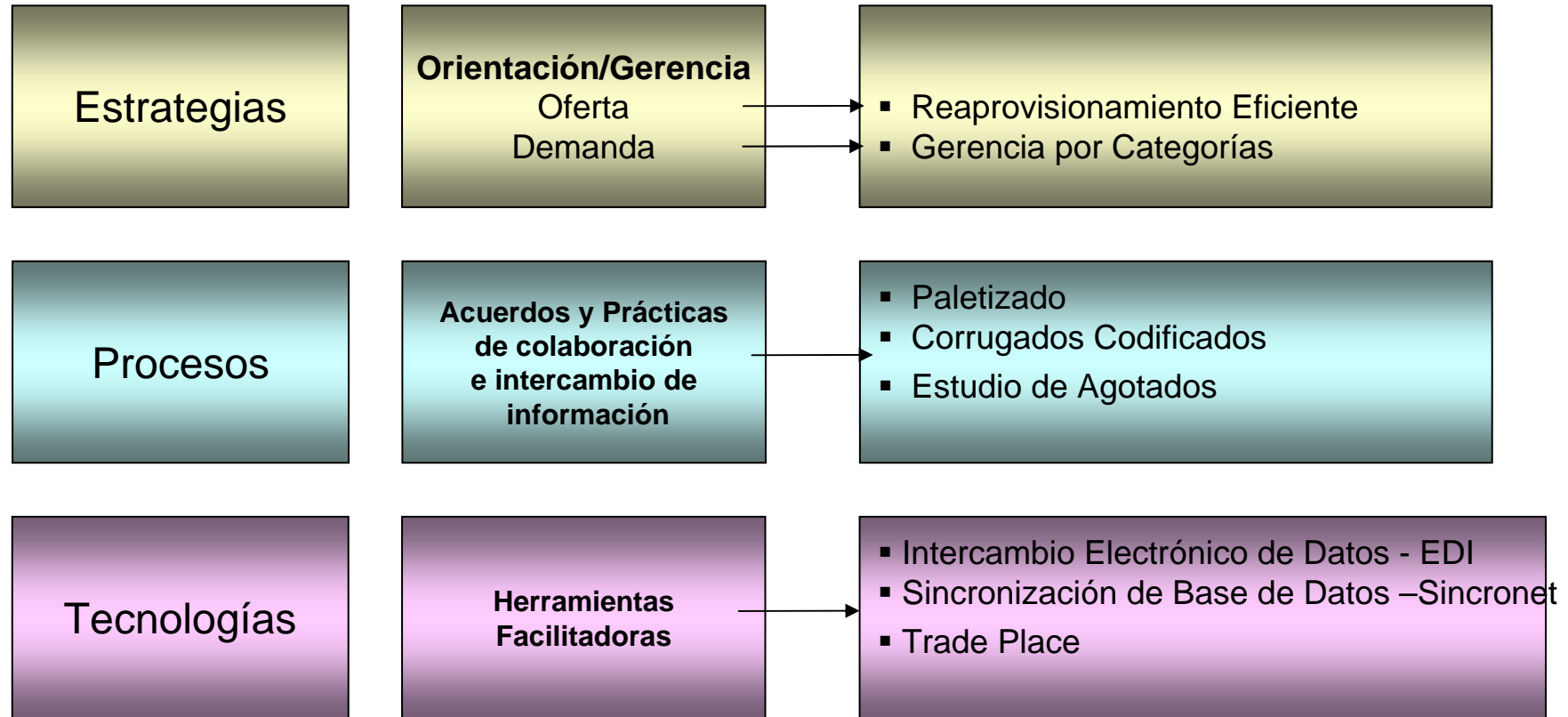
# ECR a Grandes rasgos



ECR es una estrategia conjunta de proveedores y distribuidores destinada a proporcionar a los consumidores el mayor valor, el mejor servicio y la máxima variedad de productos, gracias a la colaboración de la mejora de la cadena de suministro y en la satisfacción de la demanda.

La aplicación de las Mejores Prácticas asociadas a esta iniciativa **(Surtido Eficiente, Promociones Eficientes, Lanzamiento Eficiente de Productos y Reaprovisionamiento Eficiente)**, persiguen la eliminación de ineficiencias a lo largo de toda la cadena de valor (tanto logísticas como comerciales), optimizando el uso de las nuevas tecnologías y los procesos.

# ECR a Grandes rasgos



Utilización de KPI's y Scorecards  
Scorcarding Colaborativo

# Resultados Obtenidos



- Gerencia de Categorías
  - Incremento en Ventas en Valor y Volumen (Actualmente estamos trabajando en OTC con KONSUMA, previamente con Pfizer)
- KPI's y Scorecards
  - Medición y control de los procesos clave. “Lo que no se mide no se puede mejorar”

# Resultados Obtenidos



- Scorecarding Colaborativo
  - Eficiencias en procesos conjuntos y sinceración de la relación comercial (Gillette)
- EDI
  - Eficiencia y minimización de errores (Ordenes de Compra, Facturas). 31 Proveedores

# Resultados Obtenidos



- Sincronización de Base de Datos-  
Sincronet:
  - Alineación automática de Bases de Datos entre Cliente y Proveedor (P&G, Colgate, Gillette, J&J, Heinz, Kellogs, K&C)
- Trade Place:
  - Manejo de la Relación Comercial de manera eficiente y oportuna mediante portales de negocios (O/C, Inventarios, Ventas, Pagos, Otros). 160 Proveedores

# Resultados Obtenidos



- **Corrugados Codificados**

- Reducción de tiempos de recepción en un 5 a 10 % (P&G, Colgate, Unilever, Gillette, J&J, L'Oréal, Novartis, K&C, BDF)

- **Paletizado**

- Reducción de los tiempos de recepción en un 68% (P&G, Colgate, Unilever, Gillette, J&J, Nestlé, L'Oréal, Novartis, K&C, Rolda, Azúcar la Pastora, Biopapel, Paveca)

# Recomendaciones en base a Nuestras experiencias



- ✓ “Hay que Caminar antes de correr”
- ✓ Si bien la implementación de todas las modalidades generarían el mayor beneficio, es recomendable comenzar implementando las que podrían agregar mayor valor al sector.

# Recomendaciones en base a Nuestras experiencias



- ✓ Para el sector sería recomendable implementar:
  - Integradores y Facilitadores que promuevan el comercio electrónico y que hagan más eficiente el manejo de información de la relación comercial (SINCRONET, EDI - TRADE PLACE)
  - Codificación de las unidades de manejo y venta

# ¿Cómo llevarlo a cabo?



- Sincronet:
  - Trabajar en conjunto con el GS1 Vzla quienes le guiaran hasta lograr la suscripción al catalogo electrónico
  - Trabajar en conjunto Cliente-Proveedor para realizar las configuraciones de sistemas necesarias para el intercambio de información automática

# ¿Cómo llevarlo a cabo?



- **EDI-TRADE PLACE:**

- Trabajar en conjunto con el GS1 Vzla quienes le indicaran cuales son los formatos electrónicos estándar para el intercambio de documentos electrónicos tales como: Ordenes de Compra, Facturas, ASN, entre otros.
- Obtener una suscripción de servicio con alguno de los proveedores disponibles (Eniac, IBC, Ceprochoca, otros)
- Trabajar en conjunto Cliente-Proveedor para realizar las configuraciones de sistemas necesarias para el intercambio de información automática

# ¿Cómo llevarlo a cabo?



- Codificación de unidades de manejo y venta:
  - Trabajar en conjunto con GS1 Vzla para obtener los códigos de barra correspondientes, tanto para las unidades como los corrugados
  - Imprimir dichos códigos en las unidades y corrugados.
  - Enviar la información a los clientes para actualizar sus bases de datos
  - El Cliente actualiza su base de datos y comienza a utilizar la modalidad

# Para tener muy en cuenta



- ✓ Compromiso e involucramiento de la alta gerencia<sub>1</sub>
- ✓ Voluntad y perseverancia ante obstáculos<sub>2</sub>
- ✓ Aceptación e implantación de procesos estándar/compatibles<sub>3</sub>
- ✓ Masificar implantación de soluciones<sub>4</sub>

# Últimas Reflexiones



- “La implementación de las Prácticas y modalidades ECR en nuestros negocios significa la búsqueda permanente de la EFICIENCIA”
- “Los beneficios serán mayores en la medida que haya mayor participación”
- ...Y ahora a EJECUTAR!!!



- ¡¡¡¡¡ Muchas Gracias!!!!