

MESA DE TRABAJO

LOGÍSTICA CAMPOFRÍO: Las Operaciones al servicio de las ventas.



El **Foro CyLoG**, punto de encuentro de los profesionales de la logística de Castilla y León, ha realizado su última actividad antes del periodo estival. Bajo el título "**LOGÍSTICA CAMPOFRÍO: Las operaciones al servicio de las ventas**", se celebró el pasado 9 de julio en el Hotel Novotel de Valladolid este encuentro, que reunió a unos 30 profesionales de diversos sectores relacionados con la logística y la producción.

La jornada fue presentada por D. Juan Carlos Merchán, Presidente del Foro CyLoG, que estuvo acompañado por D. Francisco Prieto, Director Técnico de CyLoG, y comenzó dando la bienvenida a los asistentes, y presentando al ponente de la jornada, **D. Juan Carlos Arce Hortigüela, Global Supply Chain Director, Campofrío Food Group**, al que agradeció su participación en la jornada.



El Sr. Arce Hortigüela comenzó facilitando detalles de facturación, productos, marcas y mercados de Campofrío Food Group, así como volúmenes y plantas de producción en Europa y EE UU, y otros datos de interés sobre su actividad.



A continuación, y dando título a la jornada, desgranó el sistema de soporte y control que Campofrío Food Group ha puesto en marcha para que sus operaciones estén al servicio de las ventas, para que su cadena de suministro estén al servicio del cliente.

Con este objetivo la Compañía se ha reorganizado en dos grandes áreas, estructuradas en Oferta y Demanda: Markets: Responsable de la identificación de oportunidades de negocio y



MESA DE TRABAJO

LOGÍSTICA CAMPOFRÍO: Las Operaciones al servicio de las ventas.

de generar una demanda rentable. Integrated Supply Chain: Responsable de satisfacer la demanda con los niveles de coste, calidad y servicios acordados.



D. Juan Carlos Arce fue desgranando los sistemas de soporte, -Estrategia, Organización, Sistemas de Información, y Activos de Producción y Distribución-, y los procesos, -I+D, Global Sourcing, Producción, Planificación de Operaciones, Logística, y Customer Service-, que forman parte de este modelo, que resume en una frase muy significativa de la estrategia empresarial de Campofrío Food Group: "*Cliente, cliente, Cliente=mercado*".

La fábrica de Campofrío en Burgos sufrió un incendio el 16 de noviembre del 2014 que supuso la total destrucción de las instalaciones, que tenía un volumen de producción de más de 61.000 Tns. de productos cárnicos cocidos y curados.

El mismo día del incendio Campofrío Food Group formó un comité de crisis, integrado por todas las áreas de la compañía, dividido en dos estructuras. Un comité dirigido a la demanda de los clientes, y otro enfocado a la producción, manufactura, cadena de suministro, y demás áreas de servicio. Estas dos estructuras tenían como objetivo la toma de decisiones relativas a satisfacer las demandas del mercado, y las relativas a la forma de acelerar el suministro a los clientes garantizando calidad de servicio y el control de los costes.



Según explicó el Sr Arce, esta rapidez y agilidad en la toma del control de la crisis ha hecho que no se pierda credibilidad, ni en los productos ni en el servicio, habiéndose recuperado actualmente un 95% del nivel de producción previo al incendio, y un nivel de servicio al cliente del 98%. Se ha aprobado el proyecto de una nueva fábrica en Burgos, que ocupando el anterior espacio físico, estará operativa a finales del 2016.





MESA DE TRABAJO

LOGÍSTICA CAMPOFRÍO: Las Operaciones al servicio de las ventas.





MESA DE TRABAJO

LOGÍSTICA CAMPOFRÍO:

LAS OPERACIONES AL SERVICIO DE LAS VENTAS

Jueves 9 de julio de 2015. 18:00 horas.

Hotel Novotel. C/ Puerto Rico s/n. Valladolid.

Ponente:



D. Juan Carlos Arce Hortigüela
Director of Supply Chain Southern
Europe & USA.
Campofrío Food Group.

A la finalización del acto se servirá un aperitivo.

*Se ruega confirmación de asistencia
por limitación de aforo en la sala.*