

## La cadena de suministro se reinventa y refuerza su condición de elemento clave en la nueva Horeca

**La confianza, la seguridad y la generación de experiencia serán las variables que marcarán el consumo fuera de casa**

**El Supply Chain Summit 2021 analizará los retos de los directores de compras ante el cambio de paradigma que está viviendo la hostelería**

**Referentes del sector como Áreas, Zena Alsea, Telepizza, VP Hoteles, Campofrío o Europastry explicarán como se han adaptado a la situación actual con nuevos canales de venta, modelos de negocio y gamas de producto**

**Madrid, 9 de marzo de 2021** – El 2020 ha provocado una revisión del modelo de negocio de la hostelería. El impulso de nuevos canales de venta como delivery y take away, la digitalización de toda la gestión del negocio y la aparición de nuevos momentos y conceptos de consumo han generado una nueva Horeca en un momento en el que, además, el sector ha tenido que generar confianza a los consumidores con medidas visibles de seguridad e higiene. Ante este nuevo escenario, los directores de compras se enfrentan a continuos y numerosos retos para responder a las nuevas demandas del consumidor y a la vez conseguir experiencias rentables para sus empresas. En este contexto, el **Supply Chain Summit** vuelve un año más en el marco de **HIP – Horeca Professional Expo** para mostrar las mejores prácticas que marcan el camino del comprador Horeca para superar con éxito todos los desafíos que tiene por delante.

¿Cómo serán los consumidores en la era post-Covid? ¿Hacia dónde irá el consumo *out of home*? La pandemia ha tenido un fuerte impacto en el mercado foodservice, en el que el take away, el delivery y el consumo en terraza de bares, restaurantes y cafeterías se han convertido en servicios clave pero insuficientes -dadas las restricciones- para cubrir la cuota de estómago que se ha traspasado hacia el gran consumo. El hostelero se ha visto obligado a luchar por recuperar el interés del cliente de igual modo que la industria de foodservice ha tenido que adaptarse con rapidez al contexto actual. *“En un marco que garantice la seguridad sanitaria y que a su vez transmita confianza al consumidor, la experiencia hostelera será siempre superior al consumo doméstico. Sostenibilidad, Salud, Proximidad, Flexibilidad, Digitalización e Innovación son los pilares de la nueva Horeca que, sumados a grandes dosis de resiliencia, compromiso, creatividad y liderazgo, permitirán que nuestra cadena de valor salga fortalecida”*, destaca Mayte Ballesteros, Directora del Supply Chain Summit.

A pesar del fuerte impacto de la crisis sanitaria en los negocios hosteleros, el consumidor vuelve a los bares y restaurantes tan pronto como se levantan las medidas. Así lo demuestra un informe de The NPD Group, que señala que en verano el consumo se situó casi al 70% de los niveles del verano anterior. **Edurne Uranga**, Head of Foodservice Spain de The NPD Group, analizará en el Supply Chain Summit como la confianza, la seguridad y la sociabilidad serán variables que marcarán el nuevo consumo fuera de casa.

### **Estrategias para recuperar las ventas**

Los departamentos de compras de los negocios hosteleros han tenido que adaptarse de forma rápida a todos los cambios provocados por la pandemia. **Yolanda Agüera**, directora de compras, I+D y Calidad de Áreas, líder del canal transporte con marcas como Deli&cia, GastroHub, Como o La Pausa, junto con **Fernando Mantilla**, director de compras de Zena Alsea (Foster's Hollywood, Domino's Pizza, VIPS, Ginos, Burger King, Starbucks...) el mayor grupo de restauración comercial de España, **Javier Pérez**, CEO de VP Hoteles – Ginkgo, referente madrileño de la hotelería de lujo, y Juan del Rey, responsable de desarrollo de negocio de AERCE, explicarán cómo han hecho frente a la pandemia y cuáles son sus estrategias a partir de ahora para dinamizar el consumo y recuperar las ventas.

### **Innovación en la cadena de suministro para reconstruir el sector**

En un momento en el que se ha transformado la forma de consumir, también se ha visto afectada la forma de comprar por parte del hostelero. La “gestión” se ha visto elevada a su máximo nivel y seguirá manteniendo el rol que ha adquirido. ¿Cómo cambiará el *route to market* de los fabricantes y distribuidores? ¿Pasaremos de concentración de surtido a diferenciación y ampliación? ¿Será la digitalización un *driver* de decisión para el hostelero? **Alberto Ferreira**, director de hostelería para España de Campofrío, **Rafael Pillado**, managing director Iberia de Havi Logistics, y **Pere Carvajal**, propietario del Grupo Alimentario Disteco, darán las respuestas a éstas y muchas otras cuestiones en una mesa sin desperdicio moderada por **Javier Rueda**, Secretario General del Foodservice Institut.

### **El delivery o llegar allí dónde está el cliente**

En 2020, el delivery duplicó su peso en el consumo fuera del hogar, hasta alcanzar el 8% de todo el gasto en foodservice, según The NPD Group. Se ha convertido en una alternativa para muchos hosteleros para seguir operando durante las restricciones sanitarias pero el gran reto es obtener rentabilidad de este modelo de venta en pleno crecimiento. **Alejandro Utrera**, Manager del Clúster Foodservice moderará la sesión en la que **Sonia Gasa**, socia directora de Retail Tech, analizará los diferentes modelos de agregadores que hay actualmente, como Glovo, Deliveroo, o Just Eat, entre otros, mientras que **Nacho González**, managing director EMEA de Telepizza, el mayor grupo de “pizza delivery” mundial, dará las claves a partir de la experiencia de un negocio nacido específicamente para este modelo. Asimismo, **Daniel Calvo**, director general Iberia Europastry, compañía líder en la fabricación de masas congeladas, nos mostrará su experiencia acercando sus productos al consumidor, así como algunos modelos de éxito como Dunkin Donuts, Goiko o Muns, que han traspasado las fronteras del establecimiento para llegar al consumidor en el lineal del supermercado. Visiones, modelos y casos de éxito que evidencian la necesidad de cubrir las necesidades del cliente allí dónde se encuentre.

Además, **José María Cervera**, CEO de Rumbo Consulting y Socio Fundador de Food Service Institute, analizará los retos actuales a los que deben enfrentarse los directivos de Supply Chain en la motivación de los equipos y dará las claves para inspirar de forma adecuada en un entorno cambiante.

El Supply Chain Summit forma parte del Hospitality 4.0 Congress, el mayor congreso de innovación Horeca que reunirá, del 22 al 24 de marzo en IFEMA (Madrid) en el marco de HIP2021, a más de 400 expertos para descubrir los casos de éxito más inspiradores y desgranar las estrategias clave para la recuperación de la hostelería de nuestro país.