

Estimadas Tiendas.

En Abril 2022 lanzamos el Club de los Mejores; una sana competencia que promueve el compromiso y trabajo en equipo de todos los que hacemos Carnave; reconociendo logros y avances hacia nuestro objetivo de **ser la mejor red de tiendas de cercanía** a través de:

- Brindar la mejor experiencia al cliente, en los mejores locales.
- Apoyar los resultados comerciales de las distintas categorías.
- Ser Profesionales; capacitándonos en gestión, productos y técnicas de venta.

El reglamento del programa, fija claramente todas las condiciones para que éste sea:

- Objetivo, claro, práctico, sencillo
- Equitativo, todo el mundo debe tener la misma oportunidad de ganar
- Estimulante, tangible, realizable.
- Congruente con las políticas de la empresa, necesidades de clientes y tiendas.
- Propone competir contra los demás, pero también contra uno mismo.
- Tiene continuidad, cambia y evoluciona

Pasado un año, y en línea con los objetivos del Club de los Mejores y las condiciones del programa, partir de **Julio 2024 entran en vigor los siguientes cambios al reglamento:**

#### **LLAVES DE ENTRADA:**

- Se incorpora una nueva llave de entrada: **“Estadística comercial”**: cada franquiciado deberá presentar mensualmente a su asesor zonal respectivo, la **información de estadísticas comerciales**. (ventas totales en pesos, ventas totales por cantidad de producto/categoría, cantidad total de tickets/mes, días trabajados en el mes, precio de venta por artículos claves, precio de la competencia, etc.)
- **“Contrato”**: Cada Franquicia debe contar con su contrato de franquicia *vigente y firmado*.
- La llave de entrada **Capacitación Inicial Completa**, es reemplazada por **Aprobación Examen Conocimientos Indispensables**. La nota de aprobación es de 80% y debe ser aprobado por el responsable de la Franquicia y por todo el personal de los puestos propios.
- **Auditoria Superada**: Debe haberse obtenido al menos 75% en la auditoría de calidad.

El incumplimiento de alguna llave, automáticamente anula el cobro de beneficios y suma de puntos **OBJETIVOS:**

- **Mix 80/20 (Sólo para Franquicias)**: Requiere del previo cumplimiento del objetivo KG DE POLLO. Si se cumple el objetivo de KG, el mix de compra de ser al menos de un 80% Trozado (trozado+deshuesado+elaborado) / 20% pollo entero. Otorga créditos por el 0,5% de la compra total de la línea pollo.

- **Huevos:** Requiere el crecimiento de los volúmenes promedio de compra de cajones. Suma puntos en todas las tiendas y otorga créditos a Franquicias por el **1%** de la compra de Huevo. Cada tienda será categorizada de acuerdo dichos volúmenes; en una de las siguientes:
  - Categoría 1: de 0 a 15 Cajones; el objetivo es superar el 15% del promedio determinado
  - Categoría 2: 15 a 24 Cajones; el objetivo es superar el 10% del promedio determinado
  - Categoría 3: de 24 a 40 Cajones; el objetivo es superar el 7% del promedio determinado
  - Categoría 4: de 40 a 80 Cajones; el objetivo es superar el 5% del promedio determinado
  - Categoría 5: más de 80 Cajones; el objetivo es superar el 3% del promedio determinado
- **Carne Vacuna:** No toma la línea completa, es decir, no incluye achuras y elaborados. Suma puntos en todas las tiendas y otorga créditos a Franquicias por el **2%** de la compra de Carne Vacuna. Requiere un mínimo de 30 Kg y del crecimiento de los volúmenes de compra del mes anterior. Cada tienda será categorizada de acuerdo a volúmenes promedio; en una de las siguientes:
  - Categoría 1: de 0 a 50 kg; el objetivo es superar el 20% de la compra del mes anterior
  - Categoría 2: de 50 a 75 kg; el objetivo es superar el 10% de la compra del mes anterior
  - Categoría 3: de 75 a 150 kg; el objetivo es superar el 5% de la compra del mes anterior
  - Categoría 4: más de 150 kg; el objetivo es superar el 3% de la compra del mes anterior
- **Scoring** (Sólo para Puestos Propios): Otorgará puntos al Puesto de acuerdo con el resultado obtenido en el Scoring (**A, B, C o D**)
- **Kg De Pollo:** Suma puntos en todas las tiendas y otorga créditos a Franquicias por el **1.5%** sobre el total de compra. Más el **0.5%** de bonificación sobre la compra total de pollo, si la subcategoría “trozados” (*trozados+deshuesado+elaborados*) representa al menos el **80%** de la categoría pollo.
- **Objetivo Cerdo:** Suma puntos en todas las tiendas y otorga créditos a Franquicias por el **1.5%** sobre el total de compra de Cerdo. Requiere un mínimo de 200 Kg y el crecimiento de los volúmenes promedio de compra. Cada tienda será segmentada de acuerdo a volúmenes promedio; en una de las siguientes categorías:
  - Categoría 1: de 0 a 400 kg; el objetivo es superar el 10% del promedio determinado
  - Categoría 2: de 400 a 700 kg; el objetivo es superar el 7% del promedio determinado
  - Categoría 3: de 700 a 1000 kg; el objetivo es superar el 5% del promedio determinado - Categoría 4: más de 1000 kg; el objetivo es superar el 3% del promedio determinado
- **Auditoria:** Suma puntos en todas las tiendas. Exige al menos **80%** en la auditoría de calidad

**MODIFICACIÓN:** Se realizaron ajustes en la variable de cuenta corriente, en los criterios de cálculo y en los beneficios o puntos asociados al objetivo.

El plazo se calculará con un método ponderado por importe, considerando:

- Fecha de factura
- Importe
- Fecha de pago
- Días hasta la cancelación

**Fórmula:**

$$\text{Plazo promedio} = \frac{\sum (\text{Importe} \times \text{Días})}{\sum \text{Importes}}$$

**Ejemplo:**

\$1.000.000 pagado a 5 días

\$1.500.000 pagado a 7 días

\$500.000 pagado a 6 días  Plazo promedio = 6,3 días

*\*(Nuestro sistema de gestión realiza de manera automática ese cálculo cada vez que realices un pago, imputando siempre a las facturas más antiguas). A fin de mes, surge el "Plazo promedio de pago mensual".*

El plazo promedio máximo es 7 días.

- ✓ 7 días o menos → Objetivo cumplido
- ✗ Más de 7 días → Objetivo no cumplido

## ELIMINACION OBJETIVOS:

- **E-commerce:** Se quita del programa mientras se desarrollen las mejoras a la plataforma actual de e-commerce.
- **Encuesta QR:** Se quita del programa mientras se desarrolla un nuevo método de relevamiento de satisfacción del cliente.
- **Asistencia a cursos:** Se quita del programa mientras se desarrolla una nueva plataforma de capacitación.

**SIN CAMBIO:** Los siguientes objetivos no han sufrido cambios en las variables involucradas (criterios/fórmulas de cálculo / niveles de cumplimiento/ Beneficio – puntos, etc.).

- **Objetivo Congelado:** Se divide la categoría congelados, por un lado, **Mix de congelados** en general y por otro, **hamburguesas**, midiéndose la primera en KG y la segunda en UNIDADES. Cada tienda será segmentada de acuerdo con volúmenes promedio; en una de las siguientes categorías:
- **Congelados (papas, rebozados, frutas y verduras):**
  - Categoría 1: de 0 a 150kg; el objetivo es superar el 20% del promedio determinado
  - Categoría 2: de 151 a 250 kg; el objetivo es superar el 10% del promedio determinado
  - Categoría 3: de 251 a 500 kg; el objetivo es superar el 7% del promedio determinado - Categoría 4: más de 500 kg; el objetivo es superar el 3% del promedio determinado
- **Congelados/Hamburguesas:**
  - Categoría 1: de 0 a 150 uni.; el objetivo es superar el 20% del promedio determinado
  - Categoría 2: de 151 a 250 uni.; el objetivo es superar el 12% del promedio determinado
  - Categoría 3: de 251 a 500 uni.; el objetivo es superar el 7% del promedio determinado
  - Categoría 4: de 501 a 750 uni.; el objetivo es superar el 5% del promedio determinado - Categoría 5: más de 751 uni.; el objetivo es superar el 3% del promedio determinado

**\*TODAS LAS SEGMENTACIONES DEFINIDAS SE ACTUALIZAN CUATRIMESTRALMENTE.**

- **Objetivo Trozado:** (Sólo aplica a Puestos propios).
- **Destacados del Mes.**
- **Imagen Actualizada.**

Los invitamos a renovar esfuerzos y seguir participando, manteniendo y consolidando este trabajo de largo plazo que definitivamente contribuye a nuestra diferenciación como la mejor red de tiendas de cercanía!

**¡¡¡Vamos equipo, Vamos Carnave!!!**

El detalle de criterios/fórmulas cálculo / niveles cumplimiento/ Beneficio / puntos, aplicados a cada objetivo figura en los cuadros siguientes

**PUESTOS PROPIOS. Esquema de objetivos y puntajes - Torneo Carnave 2024/2025**

DISCIPLINA	INDICADOR	FORMULA CALCULO	FUENTE	FRECUENCIA	BENEFICIO	NIVEL CUMPLIMIENTO	PUNTOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Cuat
Llave de Entrada	Aprobación examen conocimientos indispensables	Aprobar examen	Desarrollo red	MENSUAL	Participar programa	=>80%	llave					
Llave de Entrada	Puntaje Auditoria Calidad	SI/NO	Auditoria	MENSUAL	Participar programa	=>75%	llave					
Competencia	Total Pollo	$(Kg \text{ último trim} + Kg \text{ último tim año ant})/6$	Ventas	MENSUAL	Puntos	de 0 a 3000 kg > 10% de 3000 a 6000 kg > 7% de 6000 a 12000 kg > 5% más de 12000 kg > 3%	150	150	150	150	150	600
Competencia	Trozado	$(Kg \text{ último trim} + Kg \text{ último tim año ant})/6$	Ventas	MENSUAL	Puntos	de 0 a 3000 kg > 10% de 3000 a 6000 kg > 7% de 6000 a 12000 kg > 5% más de 12000 kg > 3%	100	100	100	100	100	400
Competencia	Cerdo	$(Kg \text{ último trim} + Kg \text{ último tim año ant})/6$	Ventas	MENSUAL	Puntos	de 0 a 3000 kg > 10% de 3000 a 6000 kg > 7% de 6000 a 12000 kg > 5% más de 12000 kg > 3%	150	140	140	140	140	560
Competencia	Congelados	$(Kg \text{ último trim} + Kg \text{ último tim año ant})/6$	Ventas	MENSUAL	Puntos	de 0 a 150 kg = 20% de 151 a 250 kg = 10% de 251 a 500 kg = 7% más de 500 kg = 3%	70	70	70	70	70	280
	Congelados/Hamburguesas	$(Kg \text{ último trim} + Kg \text{ último tim año ant})/6$	Ventas	MENSUAL	Puntos	de 0 a 150 uni. = 20% de 151 a 250 uni. = 12% de 251 a 500 uni. = 7% de 501 a 750 uni. = 5% más de 751 uni. = 3%	30	30	30	30	30	120
Competencia	Resultado último Auditoría	Ver Planilla auditoria	Auditoria	MENSUAL	Puntos	=>80%	1200					1200
Competencia	Destacados del Mes	Vtas Destacados / vtas Totales	Ventas	CUATRIMESTRE	Puntos	=>5%	100	100	100	100	100	400
Competencia	Huevos	$(Caj \text{ último trim} + Caj \text{ último trim año ant})/6$	Ventas	MENSUAL	Puntos	de 0 a 15 Caj > 15% 15 a 24 Caj > 10% de 24 a 40 Caj > 7% de 40 a 80 Caj > 5% >80 Caj 3%	100	100	100	100	100	400

N/A

Franquicias

Competencia	Carne Vacuna (no incluye achuras y elaborados)	Kg mes anterior	Ventas	MENSUAL	Puntos	de 0 a 15 Caj > 15% 15 a 24 Caj > 10% de 24 a 40 Caj > 7% de 40 a 80 Caj > 5% >80 Caj 3%	100	100	100	100	100	400
Competencia	Scoring	Resultado Scoring	Administración Puestos	MENSUAL	Puntos	A = 160 puntos B = 80 puntos C = 40 puntos D = 0 puntos	110	160	160	160	160	640
												<b>5000</b>
Goles en conta	Existencia de mercadería vencida	SI/NO	Auditoría	MENSUAL	Puntos	SI/NO	-1000					-1000

En caso de empate se define por Mejor promedio de Auditoría

N/A Franquicias

DISCIPLINA	INDICADOR	FORMULA CALCULO	FUENTE	FRECUENCIA	BENEFICIO	NIVEL CUMPLIMIENTO	PUNTOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Cuat	
N/A propia red	Llave de Entrada	Aprobación examen conocimientos indispensables	aprobar examen	Desarrollo red	MENSUAL	Participar programa	=>80%	llave					
	Llave de Entrada	Legales: habilitación municipal (vigente o en trámite) y póliza vigente de seguro de resp.civil	SI/NO	Auditoria	TRIMESTRAL	Participar programa	SI/NO	llave					
	Llave de Entrada	Puntaje auditoria calidad	SI/NO	Auditoria	MENSUAL	Participar programa	=>75%	llave					
N/A propia red	Llave de Entrada	Contrato de franquicias firmado	SI/NO	Auditoria	TRIMESTRAL	Participar programa	SI/NO	llave					
	Llave de Entrada	Estadísticas comerciales	SI/NO	Auditoria	MENSUAL	Participar programa	SI/NO	llave					
N/A propia red	<b>Competencia</b>	<b>Días en Cuenta Corriente</b>	<b><math>\Sigma</math> (Importe <math>\times</math> Días) / <math>\Sigma</math> Importes</b>	<b>Ventas</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>1% total compras</b>	<b>=&gt; 7 días</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>200</b>
	Competencia	Total Pollo	(Kg último trim + Kg último tim año ant)/6	Ventas	MENSUAL	0,5% total compras Pollo	de 0 a 3000 kg > 10% de 3000 a 6000 kg > 7% de 6000 a 12000 kg > 5% más de 12000 kg > 3%	50	50	50	50	50	200
N/A propia red	Competencia	Mix 80/20	Cumplimiento Categoría Pollo y mínimo 80% trozado (trozado+deshuesado+elaborado)	Ventas	MENSUAL	1,5% sobre el total de compras Cerdo	=>80%	50	50	50	50	50	200
	Competencia	Cerdo	(Kg último trim + Kg último tim año ant)/6	Ventas	MENSUAL	Puntos		50	50	50	50	50	200

						Minimo 200kg de 0 a 400 hg > 10% de 400 a 700 kg > 7% de 700 a 1000 kg > 3%						
Competencia	Congelados	(Kg último trim + Kg último tim año ant)/6	Ventas	MENSUAL	Puntos	de 0 a 150 kg = 20% de 151 a 250 kg = 10% de 251 a 500 kg = 7% más de 500 kg = 3%	100	100	100	100	100	400
	Congelados/Hamburguesas	(Kg último trim + Kg último tim año ant)/6	Ventas	MENSUAL	Puntos	de 0 a 150 uni. = 20% de 151 a 250 uni. = 12% de 251 a 500 uni. = 7% de 501 a 750 uni. = 5% más de 751 uni. = 3%	50	50	50	50	50	200
Competencia	Resultado último Auditoría	Ver Planilla auditoria	Auditoria	CUATRIMESTRE	Puntos	=>80%	1200					1200
Competencia	Destacados del Mes	Vtas Destacados / vtas Totales	Ventas	MENSUAL	Puntos	=>5%	150	150	150	150	150	600
Competencia	Huevos	(Caj último trim + Caj último trim año ant)/6	Ventas	MENSUAL	Puntos	de 0 a 15 Caj > 15% a 24 Caj > 10% de 24 a 40 Caj > 7% de 40 a 80 Caj > 5% >80 Caj 3%	100	100	100	100	100	400
Competencia	Carne Vacuna (no incluye achuras y elaborados)	Kg mes anterior	Ventas	MENSUAL	2% total compras <b>Carne</b>	mínimo 30kg de 0 a 50 kg = 20% de 50 a 75 kg = 10% de 75 a 150 kg = 5% más de 150 kg > 3%	110	100	100	100	100	400

