

Logística eficiente

La nostra xarxa logística està formada per 20 plataformes pròpies, encara que per al subministrament a tots els establiments del Grup els nostres camions transiten per unes 40 plataformes logístiques, incloent-n'hi d'altres que pertanyen a empreses externes. En total, suposen més de 360.000 m² de superfície de magatzem, des d'on cada dia distribuïm fins a un milió de caixes. Com a part fonamental de la nostra proposta comercial del model "amb tu", l'oferta de producte fresc de qualitat i proximitat és clau. Volem ser reconeguts pel consumidor com la cadena d'alimentació de referència en l'oferta d'aquest tipus de producte i, per fer-ho, cal treballar tant en les xarxes logístiques com en els fluxos de proveïment, colze a colze amb els productors de la zona.

El 2019 hem seguit amb la reestructuració del mapa de plataformes creant noves instal·lacions modernes i eficients, que ens permetran atendre les possibles deman-

des futures dels nostres clients (obertures, creixements de gamma, "servei a l'unitari", comerç electrònic, més producte local, etc.). Una de les pedres angulars en què se sustenta la transformació de la xarxa logística de CAPRABO és la construcció d'una nova plataforma de distribució de producte fresc al Prat de Llobregat (Barcelona). Amb una superfície de gairebé 24.000 m² i una inversió estimada de 20 milions d'euros, el projecte iniciat el 2018 estarà en ple rendiment l'any 2020. A més, s'ha començat el projecte per a la construcció d'una plataforma de frescos a Vitòria-Gasteiz.

Com a part de la innovació logística necessària per a la implantació contínua del model "amb tu", treballem i innovem en tots els nivells de la cadena de subministrament i en la gestió logística. Per exemple, gràcies a les nostres plataformes avançades aconseguim automatitzar gran part de la distribució.

Llistat de principals plataformes logístiques que fa servir el Grup EROSKI



Projecte de col·laboració amb empreses proveïdores

Es manté la filosofia i base del projecte de col·laboració amb empreses proveïdores, ja que estem convençuts de les fortaleses i els beneficis demostrats des de l'inici, l'any 2014. Durant el Pla Estratègic 2017-2020, estem centrant els projectes en un d'aquests tres àmbits: eficiència, demanda col·laborativa i col·laboració. Alguns dels avenços en el pla de col·laboració durant el 2019 han estat:

- Mesura de la disponibilitat en el lineal per tenir el producte adequat en el lloc i el moment exactes. Aquesta iniciativa permet maximitzar les vendes i posicionar adequadament la marca davant de la competència.
- Implantació dels estàndards GSI, el llenguatge comú que permet la identificació única de productes, unitats logístiques, localitzacions i actius al llarg de tota la cadena de subministrament, amb l'objectiu de millorar l'eficiència.

A més, com una palanca més dins de l'eix de col·laboració, seguim mantenint fòrums amb les nostres empreses proveïdores, on compartim l'evolució dels principals indicadors clau, la situació dels projectes conjunts i els nous projectes que s'han d'abordar. Per això, el 2019 el Departament de Proveïdors ens vam reunir amb l'Equip de Processos d'Alimentació d'EROSKI per visitar GREFUSA, l'empresa especialista en l'elaboració de fruits secs i snacks de cereals a València.

D'altra banda, ens hem reunit amb agències de transport, la qual cosa ens ha permès presenciar les càrregues de la mercaderia conjuntament i conèixer nous mètodes de lliurament dels productes que permeten una gran millora en la productivitat de la recepció i la preparació de comandes.

Durant el 2019 i com a part de la millora de l'eficiència logística:

- S'ha seguit amb el desenvolupament de la metodologia Lean, que permet importants progressos en la cadena de subministrament, els quals, al seu torn, es tradueixen en una millora de la competitivitat. A EROSKI fa temps que implementem aquesta metodologia tant en els processos més industrials com en la nostra plataforma automàtica d'Elorrio, així com en àmbits de gestió i processos més organitzatius.
- S'ha implantat un sistema que cerca l'eficiència d'un flux sense *estoc* focalitzat en un determinat percentatge de referències.
- S'han definit plans d'acció per millorar aquelles àrees amb menor puntuació en el Benchmarking Retailers d'AECOC 2018 publicat el 2019, en el qual s'indica que EROSKI ha consolidat la fortalesa de la seva cadena de subministrament, que ha millorat els resultats obtinguts el 2017 i que queda en tercera posició.

