

Loxística eficiente

A nosa rede loxística está composta por 20 plataformas propias, aínda que, para a subministración a todos os establecementos do Grupo, os nosos camións transitan por unhas 40 plataformas loxísticas, incluíndo outras que pertencen a empresas externas. En total, supoñen máis de 360.000 m² de superficie de almacén, desde onde distribuimos ata un millón de caixas diariamente. Como parte fundamental da nosa proposta comercial do modelo "contigo", a oferta de produto fresco de calidade e proximidade é chave. Queremos ser recoñecidos polo consumidor como a cadea de alimentación de referencia na oferta deste tipo de produto e, para iso, é necesario traballar tanto nas redes loxísticas como nos fluxos de abastecemento, man a man cos produtores da zona.

En 2019, continuamos coa reestruturación do mapa de plataformas, creando novas instalacións modernas e eficientes, que nos permitirán atender as posibles deman-

das futuras dos nosos clientes (aperturas, crecementos de gama, "servizo ao unitario", e-commerce, maior produto local, etc.). Unha das pedras angulares nas que se sustenta a transformación da rede loxística de CAPRABO é a construción dunha nova plataforma de distribución de produto fresco en El Prat de Llobregat (Barcelona). Cunha superficie próxima aos 24.000 m² e un investimento estimado de 20 millóns de euros, o proxecto iniciado en 2018 estará en pleno rendemento no ano 2020. Ademais, iniciouse o proxecto para a construción dunha plataforma de frescos en Vitoria-Gasteiz.

Como parte da innovación loxística necesaria para a implantación continua do modelo "contigo", traballamos e innovamos en todos os niveis da cadea de subministración e na xestión loxística. Por exemplo, grazas ás nosas plataformas avanzadas, conseguimos automatizar gran parte da distribución.

Listaxe de principais plataformas loxísticas que usa o Grupo EROSKI



Proxecto de colaboración con empresas fornecedoras

A filosofía e base do proxecto de colaboración con empresas fornecedoras mantense, xa que estamos convencidos das fortalezas e os beneficios demostrados desde o seu inicio en 2014. Durante o Plan Estratégico 2017-2020, estamos a centrar os proxectos nun deste tres ámbitos: eficiencia, demanda colaborativa e colaboración. Algúns dos avances no plan de colaboración durante 2019 foron:

- Medición da dispoñibilidade no lineal para ter produto adecuado no lugar e momento precisos. Esta iniciativa permite maximizar as vendas e situar adecuadamente a marca fronte á competencia.
- Implantación dos estándares GS1, linguaxe común que permite a identificación única de produtos, unidades loxísticas, localizacións e activos ao longo de toda a cadea de subministración, co obxectivo de mellorar a eficiencia.

Ademais, como unha panca máis dentro do eixe de colaboración, continuamos a manter foros coas nosas empresas fornecedoras, onde compartimos a evolución dos indicadores chave principais, a situación dos proxectos conxuntos e os novos proxectos que deben abordarse. Por iso, en 2019, o Departamento de Fornecedores reuniuse co Equipo de Procesos de Alimentación de EROSKI para visitar GREFUSA, a empresa especialista na elaboración de froitos secos e snacks de cereais en Valencia.

Por outra banda, reunímonos con axencias de transporte, o que nos permitiu presenciar as cargas da mercadería conxuntamente e coñecer novos métodos de entrega dos produtos que permiten unha gran mellora na produtividade da recepción e na preparación de pedidos.

Durante 2019 e como parte da mellora da eficiencia loxística:

- Continuouse co desenvolvemento da metodoloxía Lean, que permite importantes progresos na cadea de subministración, que á súa vez se traducen nunha mellora da competitividade. En EROSKI levamos tempo implantando esta metodoloxía tanto nos procesos máis industriais como na nosa plataforma automática de Elorrio, así como en ámbitos de xestión e procesos máis organizativos.
- Implantouse un sistema que busca a eficiencia dun fluxo sen stock focalizado nunha determinada porcentaxe de referencias.
- Definíronse plans de acción para mellorar aquelas áreas con menor puntuación no Benchmarking Retailers de AECOC 2018 publicado en 2019, no que se indica que EROSKI consolidou a fortaleza da súa cadea de subministración, mellora os resultados obtidos en 2017 e queda en terceira posición.

