

Logística eficiente

Nuestra red logística está compuesta por 20 plataformas propias, aunque para el suministro a todos los establecimientos del Grupo nuestros camiones transitan por unas 40 plataformas logísticas, incluyendo otras que pertenecen a empresas externas. En total, suponen más de 360.000 m² de superficie de almacén, desde donde distribuimos hasta un millón de cajas diariamente. Como parte fundamental de nuestra propuesta comercial del modelo "contigo", la oferta de producto fresco de calidad y cercanía es clave. Queremos ser reconocidos por el consumidor como la cadena de alimentación de referencia en la oferta de este tipo de producto y, para ello, es necesario trabajar tanto en las redes logísticas como en los flujos de abastecimiento, mano a mano con los productores de la zona.

En 2019 hemos continuado con la reestructuración del mapa de plataformas creando nuevas instalaciones mo-

dernas y eficientes, que nos permitirán atender las posibles demandas futuras de nuestros clientes (aperturas, crecimientos de gama, "servicio al unitario", *e-commerce*, mayor producto local, etc.). Una de las piedras angulares en la que se sustenta la transformación de la red logística de CAPRABO es la construcción de una nueva plataforma de distribución de producto fresco en El Prat de Llobregat (Barcelona). Con una superficie cercana a los 24.000 m² y una inversión estimada de 20 millones de euros, el proyecto iniciado en 2018 estará en pleno rendimiento en el año 2020. Además, se ha iniciado el proyecto para la construcción de una plataforma de frescos en Vitoria-Gasteiz.

Como parte de la innovación logística necesaria para la implantación continua del modelo "contigo", trabajamos e innovamos en todos los niveles de la cadena de suministro y en la gestión logística. Por ejemplo, gracias a nuestras plataformas avanzadas conseguimos automatizar gran parte de la distribución.

Listado de principales plataformas logísticas que usa el Grupo EROSKI



Proyecto de colaboración con empresas proveedoras

La filosofía y base del proyecto de colaboración con empresas proveedoras se mantiene, ya que estamos convencidos de las fortalezas y los beneficios demostrados desde su inicio en 2014. Durante el Plan Estratégico 2017-2020, estamos centrando los proyectos en uno de estos tres ámbitos: eficiencia, demanda colaborativa y colaboración. Algunos de los avances en el plan de colaboración durante 2019 han sido:

- Medición de la disponibilidad en el lineal para tener producto adecuado en el lugar y el momento precisos. Esta iniciativa permite maximizar las ventas y posicionar adecuadamente la marca frente a la competencia.
- Implantación de los estándares GSI, lenguaje común que permite la identificación única de productos, unidades logísticas, localizaciones y activos a lo largo de toda la cadena de suministro, con el objetivo de mejorar la eficiencia.

Además, como una palanca más dentro del eje de colaboración, seguimos manteniendo foros con nuestras empresas proveedoras donde compartimos la evolución de los indicadores clave principales, la situación de los proyectos conjuntos y los nuevos proyectos que deben abordarse. Por ello, en 2019 nos reunimos el Departamento de Proveedores con el Equipo de Procesos de Alimentación de EROSKI para visitar GREFUSA, la empresa especialista en la elaboración de frutos secos y *snacks* de cereales en Valencia.

Por otra parte, nos hemos reunido con agencias de transporte, lo que nos ha permitido presenciar las cargas de la mercancía conjuntamente y conocer nuevos métodos de entrega de los productos que permiten una gran mejora en la productividad de la recepción y la preparación de pedidos.

Durante 2019 y como parte de la mejora de la eficiencia logística:

- Se ha continuado con el desarrollo de la metodología Lean, que permite importantes progresos en la cadena de suministro, que a su vez se traducen en una mejora de la competitividad. En EROSKI llevamos tiempo implantando esta metodología tanto en los procesos más industriales como en nuestra plataforma automática de Elorrio, así como en ámbitos de gestión y procesos más organizativos.
- Se ha implantado un sistema que busca la eficiencia de un flujo sin *stock* focalizado en un determinado porcentaje de referencias.
- Se han definido planes de acción para mejorar aquellas áreas con menor puntuación en el Benchmarking Retailers de AECOC 2018 publicado en 2019, en el que se indica que EROSKI ha consolidado la fortaleza de su cadena de suministro, mejora los resultados obtenidos en 2017 y queda en tercera posición.

