

# Eficiencia operativa

Buscamos hacer las cosas siempre con la máxima eficiencia. Nos gusta afrontar los retos de manera diferente y con soluciones imaginativas que nos ayuden a ser más competitivos reduciendo costes, un compromiso que repercute en beneficio para nuestros clientes.

La máxima eficiencia operacional, adaptación y flexibilidad, nos permiten alcanzar un objetivo irrenunciable: ofrecer productos con una relación superior

de calidad-servicio-precio frente a la competencia.

Por ello aprovechamos todo el potencial de nuestros recursos humanos y técnicos de las distintas unidades y departamentos de la compañía integrando los procesos. Esta innovación y búsqueda de la máxima eficiencia operativa la aplicamos tanto a nuestra producción agrícola sobre el terreno como en nuestras plantas de procesado.

*Hemos trabajado la eficiencia en nuestros campos a través de la mejora de métodos y procesos*



## Un nuevo modelo de negocio más flexible

El pasado ejercicio hemos trabajado la eficiencia en nuestros campos a través de la mejora de métodos y procesos. Así, hemos aumentado los trabajos de confección en el terreno –como es el caso de la recolección del brócoli-, hemos introducido mejoras en el sistema de riego en nuestras parcelas y hemos modificado estructuras y métodos de trabajo para incrementar la operatividad de los equipos.

En la planta de procesado de Dolores de Pacheco hemos instalado una nueva línea para el trabajo del brócoli que nos ha permitido aumentar nuestra capacidad de producción en un 30% para satisfacer los picos de ventas. También se ha montado una nueva línea para confección de calabacín que aporta mayor calidad y flexibilidad a los procesos.

## La nueva línea de procesado de brócoli en la planta de Dolores de Pacheco supone un aumento del 30% de la capacidad de producción para este producto

El crecimiento continuo y nuestro objetivo por convertirnos en la compañía de producto fresco preferida por los consumidores han impulsado un profundo cambio de mentalidad en todo el grupo. 2017 ha sido el año de la transformación de nuestra compañía hacia un nuevo modelo de negocio. Un nuevo modelo basado en la eficiencia y la flexibilidad, con la mirada puesta en nuevos clientes, nuevos canales y nuevos mercados.

## Hemos adaptado nuestros procesos internos, centros de producción y equipos para abrir la compañía a una nueva etapa

Así, hemos adaptado nuestros procesos internos, nuestros centros de producción y nuestros equipos para abrir nuestra compañía a una nueva etapa en la que la innovación de procesos, métodos y productos seguirá siendo la piedra angular de nuestro negocio.

Desde la unidad de negocio agrícola damos servicio a más de 30 clientes en 20 países en toda Europa; la unidad de nutrición atiende las demandas más exigentes de clientes en 12 países en todo el mundo y desde finales de 2017 nuestro negocio de IV gama ha llegado a Portugal. El nuevo modelo de compañía no ha hecho más que comenzar.

UNIDAD DE NEGOCIO  
AGRÍCOLA

20  
PAÍSES

UNIDAD DE NEGOCIO  
NUTRICIÓN

12  
PAÍSES

UNIDAD DE NEGOCIO  
IV GAMA

PORTUGAL

# IV gama para multi-cliente en Aranda

---

La planta de Aranda de Duero (Burgos) ha sido el centro de producción elegido para hacer realidad la nueva estrategia en el negocio de IV gama. Las instalaciones arandinas centralizarán la producción destinada a nuevos mercados y nuevos canales y serán la plataforma para el desarrollo de los productos más innovadores de la compañía.

*“El reto más importante ha sido la formación y cambio de mentalidad de los equipos”, explica Raúl Lacalle, jefe de la planta de Aranda*

A nivel de producto, la planta ha pasado a procesar referencias con la marca Sun&Vegs para nuevos mercados, así como nuevos formatos para grandes distribuidores del canal restauración.

A nivel de procesos se han adaptado los equipos y las rutinas de la plantilla para amoldarse a los nuevos procedimientos. Para ello se ha incidido mucho en la formación. También se han adaptado los procesos logísticos y se han habilitado nuevos espacios para almacenar, principalmente, nuevos envases y materiales auxiliares.

*“El reto más importante para nosotros en este proyecto ha sido el cambio de mentalidad de los equipos, pasamos de trabajar para un solo cliente a*

*trabajar para varios, de diferentes mercados y para diferentes canales”, explica Raúl Lacalle, director de la planta de Aranda.*

Para afrontar este cambio de modelo, el centro de Aranda ha ampliado la plantilla en 33 personas y se ha establecido un tercer turno en producción. Esto ha permitido el incremento de la producción de barquetas en un 20%.

Asimismo, la planta ha pasado a centralizar durante 2017 toda la producción de aquellas referencias con formatos novedosos como los Platos Micro o el Calapasta, las ensaladas de Tabulé y Quinoa (formato vaso) o las nuevas Supersaladas para el mercado portugués.

*La planta de Aranda ha ampliado la plantilla en 33 personas en 2017 y se ha establecido un tercer turno para abarcar el aumento de producción*

Para Lacalle el proyecto ha sido un reto gratificante: *“Ha habido una implicación total de los equipos y hemos conseguido adaptarnos a las exigencias de cada nuevo cliente sin mermar la calidad de nuestros productos, la competitividad y el servicio que ofrecemos a todos. Este cambio nos ha hecho más fuertes y sostenibles como compañía”.*



**Evolución del proceso de transformación de la planta de Aranda**

**54→103**

MATERIAS PRIMAS PROCESADAS EN LA PLANTA

**32→93**

REFERENCIAS DE PRODUCTO

**45→112**

TIPOS DE FILM Y MATERIALES AUXILIARES

**5→14**

TIPOS DE CAJA PARA CLIENTES

**8→22**

PUNTOS DE ENTREGA

**1→5**

OPERADORES LOGÍSTICOS PARA EXPEDICIÓN

**12→24**

HORAS DE EXPEDICIÓN

**12→19**

TURNOS DE EXPEDICIÓN

El equipo de logística de la planta de Aranda es una pieza fundamental en el nuevo modelo de negocio.