



CUSTOMER STORY

Pyrénées

Planificación digital: mejor disponibilidad de producto con menos stock

Introducción

Fundado hace más de 80 años, el grupo Pyrénées es la cadena de retailers más importante de Andorra, un pequeño principado situado estratégicamente entre España y Francia. Con una facturación de 225 M€, el grupo da empleo a 1.200 personas (lo que significa el 3% del total de la población activa andorrana) y genera el 9/10% del PIB anual del país. En sus establecimientos se pueden adquirir desde exclusivos coches, a prendas y complementos de marcas de moda y lujo más exclusivas, perfumes, productos de electrónica, electrodomésticos y un gran surtido de alimentación. Su tienda insignia, Grans Magatzems Pyrénées, ocupa una superficie de 15.000m², genera unos ingresos de 65M€ y posee una planta de alimentación de 3.500m² y más de 30.000 SKUs.

Industria

- Retailer

Solución

- Demand Forecasting & Planning
- Optimización de inventario
- Replenishment

Beneficios

- Mejora del nivel de servicio
- Reducción de los niveles de stock (llegando a una reducción del 30/35% en algunas categorías de producto)
- Mayor visibilidad de toda la cadena de suministro

Retos

La adquisición de nuevas líneas de negocio por parte de Pyrénées (como la incorporación de nuevas tiendas de proximidad y la compra de otros supermercados andorranos) suponía un

incremento del 100% en la facturación y actividad del grupo así como un aumento en la complejidad de su estructura logística.

En ese momento, el equipo de dirección de Pyrénées se percató de que no se estaba poniendo el foco en la gestión de su supply chain y de que eso debía cambiar para poder ser competitivos y asegurar un crecimiento sostenible y rentable: "La compañía se dio cuenta de la importancia de cadena de suministro, de que es un elemento estratégico que te hace ser competitivo" comenta Jordi Artigues, responsable de aprovisionamiento de Pyrénées. "Con esta nueva visión hicimos algunos cambios en nuestra estructura de cadena de suministro e iniciamos nuestro proyecto de transformación".

Los principales objetivos que debía cubrir el proyecto de transformación de la supply chain de Pyrénées eran:

- Creación de un modelo de aprovisionamiento válido y escalable.
- Transformación y especialización de la cadena de suministro para apoyar el negocio actual y futuro del grupo Pyrénées.
- Aumento de los niveles de servicio del grupo (que por entonces no se medían).
- Mejor gestión de los inventarios.

Solución

Pyrénées puso en marcha un ambicioso proceso de transformación global, de rediseño de procesos y de change management, que se apoyó en la tecnología SO99+ de ToolsGroup.

"Partíamos de unos jefes de producto que tenían todos los roles (desde la negociación, pasando por la compra y el aprovisionamiento) a un modelo en el que el category manager está focalizado en el desarrollo de negocio, definición de surtidos y promociones y negociación con los proveedores. Por otro lado, tenemos al departamento de aprovisionamiento, con foco en la automatización y la planificación por excepción, la planificación guiada por el nivel de servicio y la optimización de inventarios" detalla Jordi Artigues.



"Necesitábamos crear un modelo de aprovisionamiento válido y escalable porque íbamos a doblar nuestra facturación. Y eso nos obligó a una transformación y especialización en nuestra cadena de suministro" puntualiza Artigues.

Así pues, SO99+ y sus módulos de demanda, inventario y replenishment, no sólo ayudó a Pyrénées en las tareas específicas de cadena de suministro sino que contribuyó al éxito global en el proceso de transformación de la

compañía. "La herramienta nos dio una visibilidad global que antes no teníamos y gracias a ello van aflorando nuevas oportunidades, caminos que antes no veíamos porque cada uno estaba en su silo".

Beneficios

Tras la implementación de SO99+, Pyrénées consiguió materializar sus objetivos específicos de cadena de suministro, alcanzando elevados niveles de servicio (entre el 95–97% según la categoría) y reduciendo los niveles de stock. “Ha habido categorías, como las bebidas, en las que los niveles de stock se redujeron entre un 30/35%, liberando tiempos de gestión, espacio y mejorando la gestión en los puntos de venta” destaca Jordi Artigues.

SO99+ permitió, además, los siguientes resultados:

- Mayor control sobre los inventarios: reducción de mermas y menores niveles de stock.
- Mejor gestión de los surtidos.
- Mejor gestión de la demanda: mayor disponibilidad de producto y buen grado de adherencia de las propuestas.
- Mejores sinergias entre centros: Transferencias entre centros más eficientes y reducción de costes operativos.
- Especialización de las tareas de aprovisionamiento: Mejora del cálculo de aprovisionamiento, pedidos optimizados y mejoras en la gestión de las incidencias.

SO99+, además, también ayudó a Pyrénées a gestionar la crisis que sufrieron todos los retailers de alrededor del mundo debido a la crisis del COVID: “En la época COVID, SO99+ dio visibilidad a toda la compañía sobre las necesidades de demanda. En el momento inicial, tuvimos pedidos on-line al 500%, faltaba arroz, pasta, papel higiénico... Pero SO nos dios una visibilidad que no teníamos”.

+ Sobre ToolsGroup

Visita nuestra web toolsgroup.com para obtener más información sobre cómo ayudamos a marcas líderes de todo el mundo a mejorar su planificación de la supply chain

© 2021 ToolsGroup. All rights reserved.