

## [ Strategic Platform ]

La **sostenibilidad** como oportunidad de diferenciación mediante la introducción de la tecnología al modelo de negocio

## Reflexión y Casos

Enero 2024



**La sostenibilidad: en constante evolución**

*Gestión independiente*



Avances en sostenibilidad poco coordinados e información puramente marketiniana

*Gestión eficiente*



Alineación entre departamentos para encontrar una solución a los cambios regulatorios y demandas de la sociedad.

*Gestión compleja*



Introducción de un valor económico en las acciones de sostenibilidad.

La introducción constante de normativas y la presión de la sociedad convierte la gestión de la sostenibilidad en un **modelo complejo**, en el que la eficiencia por departamentos no es suficiente para alcanzar los objetivos globales y requiere el **factor económico para crear oportunidades reales**.

Un sistema de **múltiples actores** que influyen en el modelo de negocio



El diálogo de la sostenibilidad siempre ha tenido un **carácter parcial con el actor vecino** de la cadena de valor. El reto real, es transformarlo en un **diálogo transversal** que incluya a todas las líneas existentes y aquellas que hoy en día no están incluidas en el proceso.

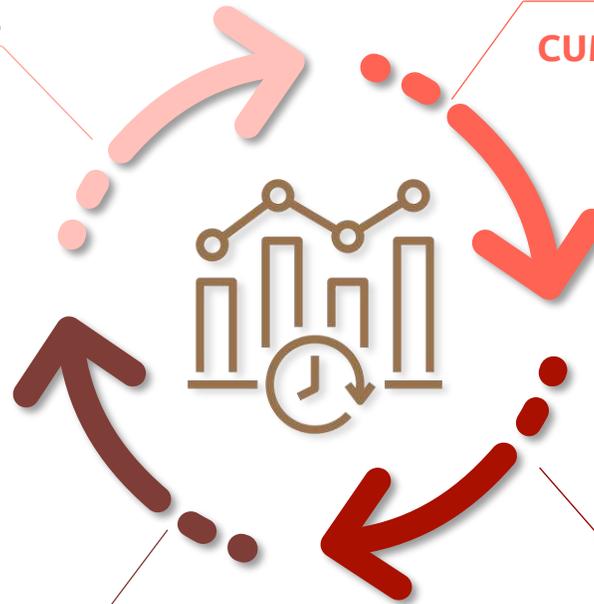
**La gestión del dato en tiempo real es clave para una gestión compleja de la sostenibilidad**

Demostración del compromiso activo de la compañía con la sostenibilidad y simplificación de procesos de auditoría al proporcionar datos inmediatos y accesibles

**REPUTACIÓN Y FACILITACIÓN DE AUDITORÍAS**

Facilita el cumplimiento de regulaciones ambientales y de sostenibilidad. Además, permite ajustes inmediatos en operaciones

**CUMPLIMIENTO NORMATIVO**



Detección temprana de desviaciones para tomar medidas correctivas rápidas

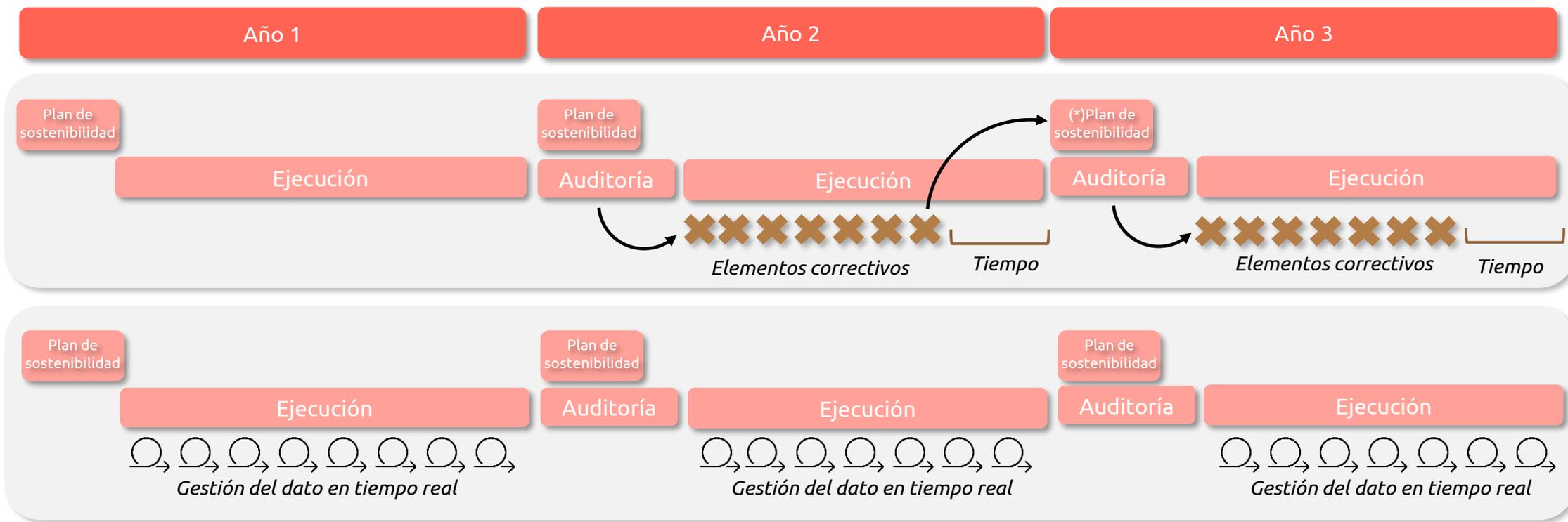
**EFICIENCIA OPERATIVA Y PREVISIÓN**

**TRANSPARENCIA**

Transparencia y rastreabilidad en las cadenas de suministro y operaciones comerciales

La gestión del dato en tiempo real se vuelve **una palanca necesaria para resolver** la complejidad de la sostenibilidad y encontrar oportunidades.

La gestión en tiempo real de la sostenibilidad: una oportunidad de negocio

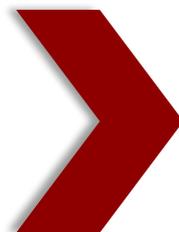
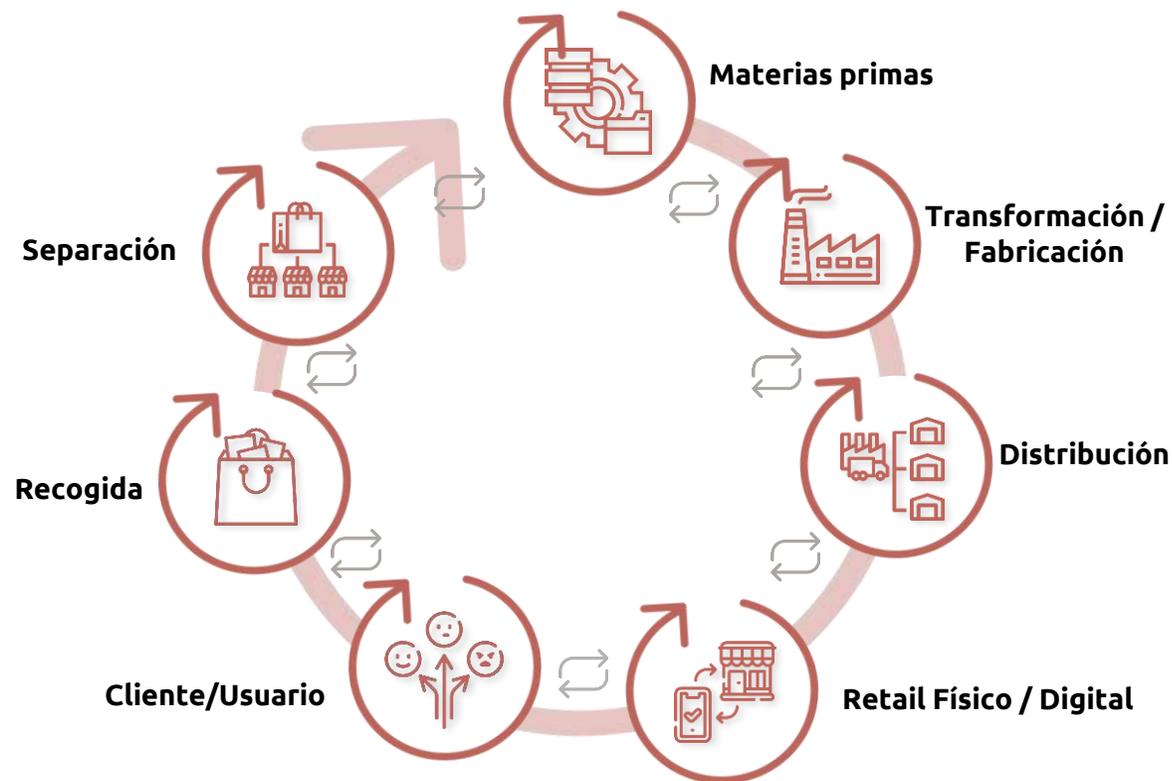


Ante la ineficiencia de la velocidad del régimen de las auditorías tradicionales, la **definición estratégica de la sostenibilidad** y la **gestión en tiempo real** de las emisiones y acciones correctivas es imprescindible para entender la **sostenibilidad como una oportunidad y no una obligación.**

(\*) Los planes de sostenibilidad incorporarán los elementos correctivos identificados en el año anterior, pero estos no serán cuantificados hasta dos auditorías más tarde.

**Estrategia innovadora en clave de sostenibilidad y gestión del tiempo real**

- **Gestión del tiempo real de las emisiones de CO2** para poder aplicar acciones correctoras que tengan un impacto en el presente
- **Dominio de los actores mediante la aplicación de nuevas tecnologías** con el objetivo de anticipar cambios y optimizar procesos
- **Políticas claras en cuanto a la gestión de sostenibilidad** con el fin de facilitar una comunicación transparente
- **Acciones transgresoras de la propia operativa del negocio** que pueden llegar a abrir nuevas líneas de facturación

**La auténtica economía circular**

La gestión óptima de la sostenibilidad combina el desarrollo de una **estrategia innovadora** con el **desarrollo e implementación de nuevas tecnologías**.

# [ Caso de Éxito ]



## Partner estratégico de sostenibilidad

El Grupo Leroy Merlin, rebautizado como Adeo en 2007, es uno de los holdings más grandes del mundo en la venta de bienes de consumo para bricolaje y decoración. Con un facturación de 2.650M€ en 2020, el grupo aglutina diferentes marcas presentes en 20 países a través de sus 900 puntos de venta: Leroy Merlin, Bricoman, Weldom, Bricocenter, Zôdio, etc.

### Reto:

- » Acompañar a Grupo Adeo en la implementación de su plan de Positive Products, asegurando la aplicación en su portfolio transversal y definiendo nuevos modelos sostenibles que generen valor social, medio ambiental y económico.



We make it  
**USEFUL**  
POSITIVE  
OF PRODUCTS  
ALL OVER THE  
WORLD

[ Strategic Platform ]



## Solución

Revo es el partner estratégico de Grupo Adeo, a nivel Directivo, para la implementación de su plan de Positive Products en todas las divisiones de la empresa y categorías de producto.

Para ello, somos los responsables de formación del equipo interno de ADEO en sostenibilidad y ecodiseño, y en el desarrollo de modelos de negocio del grupo para fomenta la economía circular.

# [ Caso de Éxito ]



## Estrategia de Economía Circular

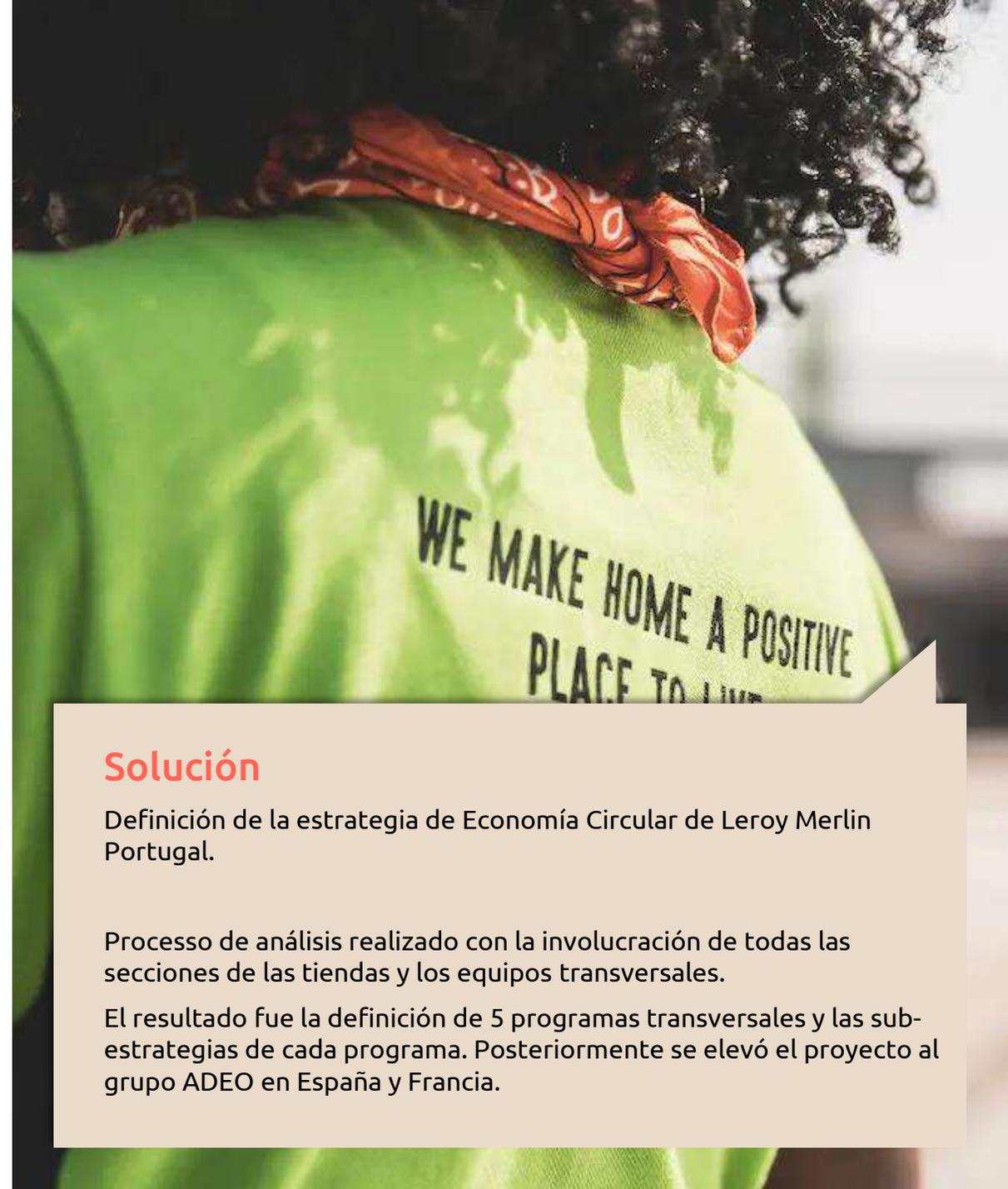
Leroy Merlin y Grupo ADEO líder en el mercado de retail, además lidera el mercado en la transición hacia el retail sostenible a través de programas transversales de Positive Products. Se encuentra en la situación de dispersión en cuanto a las acciones para la economía circular y necesitaba crear una estrategia común que orienta y unifica el esfuerzo de todos los equipos.

### Reto:

- » Definir la estrategia de facto de Economía Circular de Leroy Merlin Portugal, alineando los equipos internos en las líneas de acción.



[ Strategic Platform ]



## Solución

Definición de la estrategia de Economía Circular de Leroy Merlin Portugal.

Proceso de análisis realizado con la involucración de todas las secciones de las tiendas y los equipos transversales.

El resultado fue la definición de 5 programas transversales y las sub-estrategias de cada programa. Posteriormente se elevó el proyecto al grupo ADEO en España y Francia.

# [ Caso de Éxito ]



## Estrategia y diseño del packaging para frescos

En los últimos años, la sociedad está percibiendo el impacto en el medio ambiente del packaging de alimentación. Este factor tiene especial relevancia en el contexto del packaging para frescos, añadiendo el impacto que estos tienen en la operatividad y gestión en la tienda. Mas allá de dar respuesta a los cambios legislativos, Auchan se plantea el desarrollo de packaging sostenible como un factor estratégico en su posicionamiento y comunicación.

### Reto:

- » Definir el conjunto de las soluciones de packaging para frescos, respondiendo a los retos de normativa, sostenibilidad, calidad y coste e integrándose en las políticas internacionales de la marca.



[ Strategic Platform ]



## Solución

Definir la estrategia global de packaging para frescos, especificar y diseñar todas las referencias necesarias para cubrir todas la categorías de producto y seleccionar y validar tecnologías y proveedores; consiguiendo un alto impacto global en la respuesta a los retos de sostenibilidad y calidad requeridos por los consumidores y validados por los departamentos de comunicación, responsabilidad social corporativa y compras.

# [ Caso de Éxito ]



## Circularidad en el sector de calzado

Elche es una ciudad plenamente identificada con la industria del calzado, no en vano el 34,5% de los ilicitanos trabajan en la fabricación de este producto (lo que significa un 80% de la ocupación industrial).

Bajo los objetivos del UE, el sector tiene el mandato de plantear soluciones a la generación de residuos de calzado y identificar modelos circulares para el calzado.

### Reto:

- » Definición de la oportunidad de circularidad en el sector de calzado.



### Solución

Definición de la oportunidad y las líneas de acción a desarrollar, además un orden y timeline de las acciones a activar el nivel sectorial conjuntamente con las asociaciones del sector.

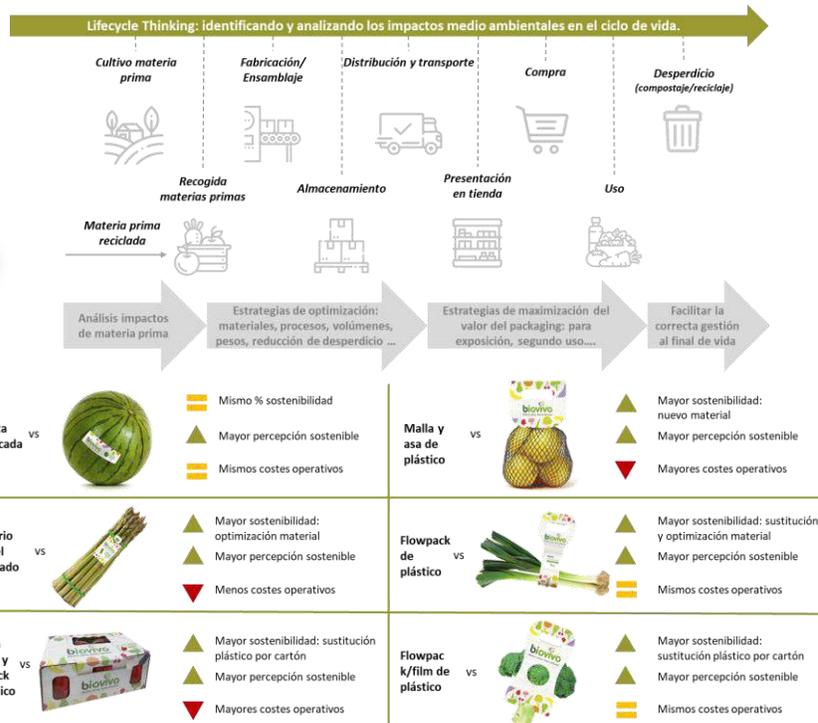


# [ Caso de Éxito ]



## Estrategia de packaging (sin plásticos)

Definir una estrategia de empaque transversal alineada con los valores de la marca (producción 100% orgánica) y que logre presencia e impacto en el lineal, sin el uso de plásticos.



[ Strategic Platform ]



## Solución

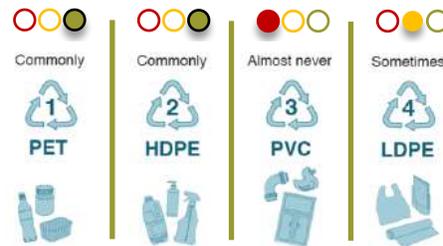
Definición y desarrollo de una solución transversal de packaging alineada con los valores de la marca, sin plástico y eficiente teniendo en cuenta la gran diversidad de productos, formas, tamaños y necesidades de empaquetado.

# [ Caso de Éxito ]

## SPB

### Modelo de negocio de la categoría Ecohogar

Conceptualización del modelo de negocio y desarrollo de una categoría de producto ECO, hasta la especificación del envase.

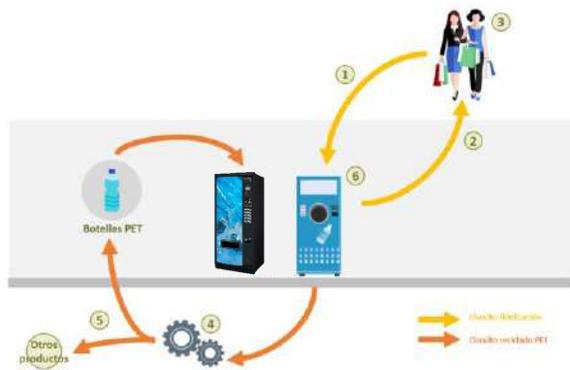


# [ Caso de Éxito ]



## Incentivando el comportamiento circular

Definición del sistema de incentivos y premios a los clientes vinculados a la tarjeta de fidelización, fomentando el reciclaje y el comportamiento sostenible del consumidor..



Incorporamos un **25%** de plástico reciclado en nuestras botellas

**23.456** botellas recogidas en todas nuestras máquinas

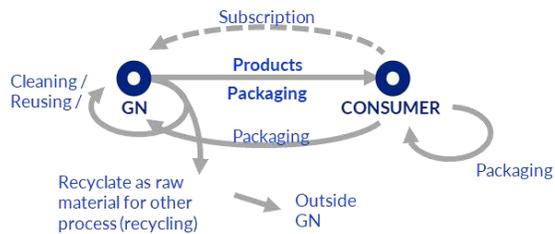
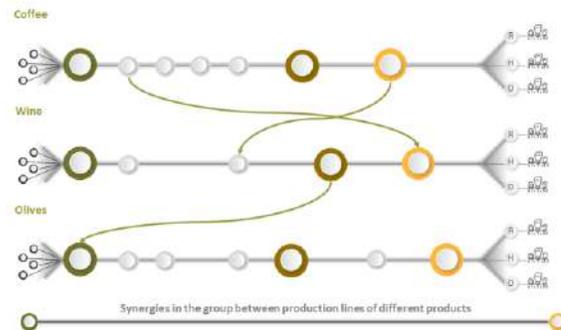


# [ Caso de Éxito ]



## Incentivando la economía circular

Crear modelos de negocio de economía circular, buscando sinergias entre las empresas del grupo de las que puedan surgir un conjunto de soluciones.



## [ Strategic Platform ]



# [ Caso de Éxito ]

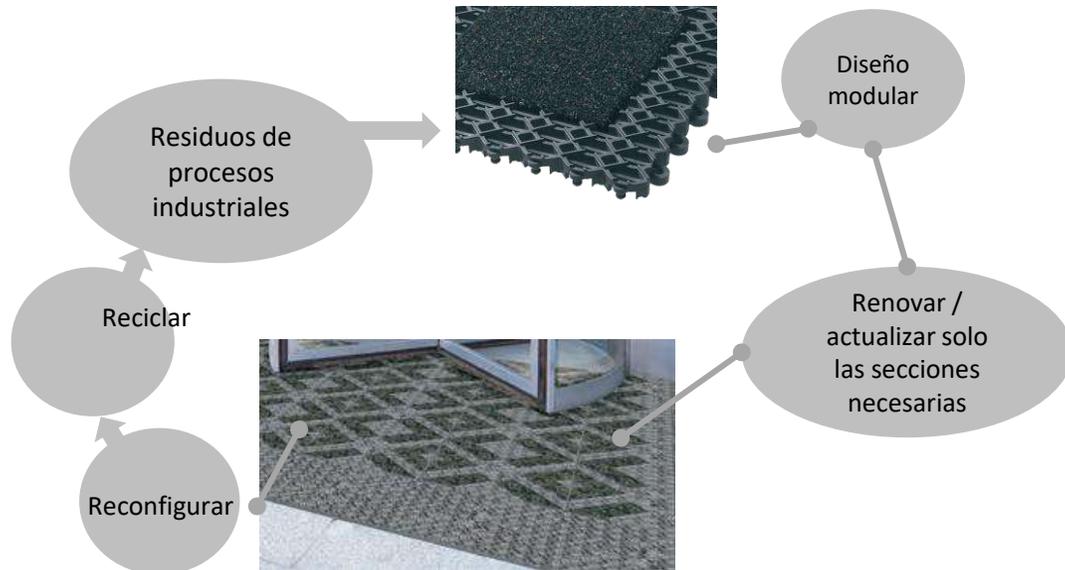


## Definir dinámicas de reutilización en espacios industriales

V-Mat

Barreira anti sujidade

Fabricado con materiales industriales reciclados en un sistema de circuito cerrado



[ Strategic Platform ]



# [ Caso de Éxito ]



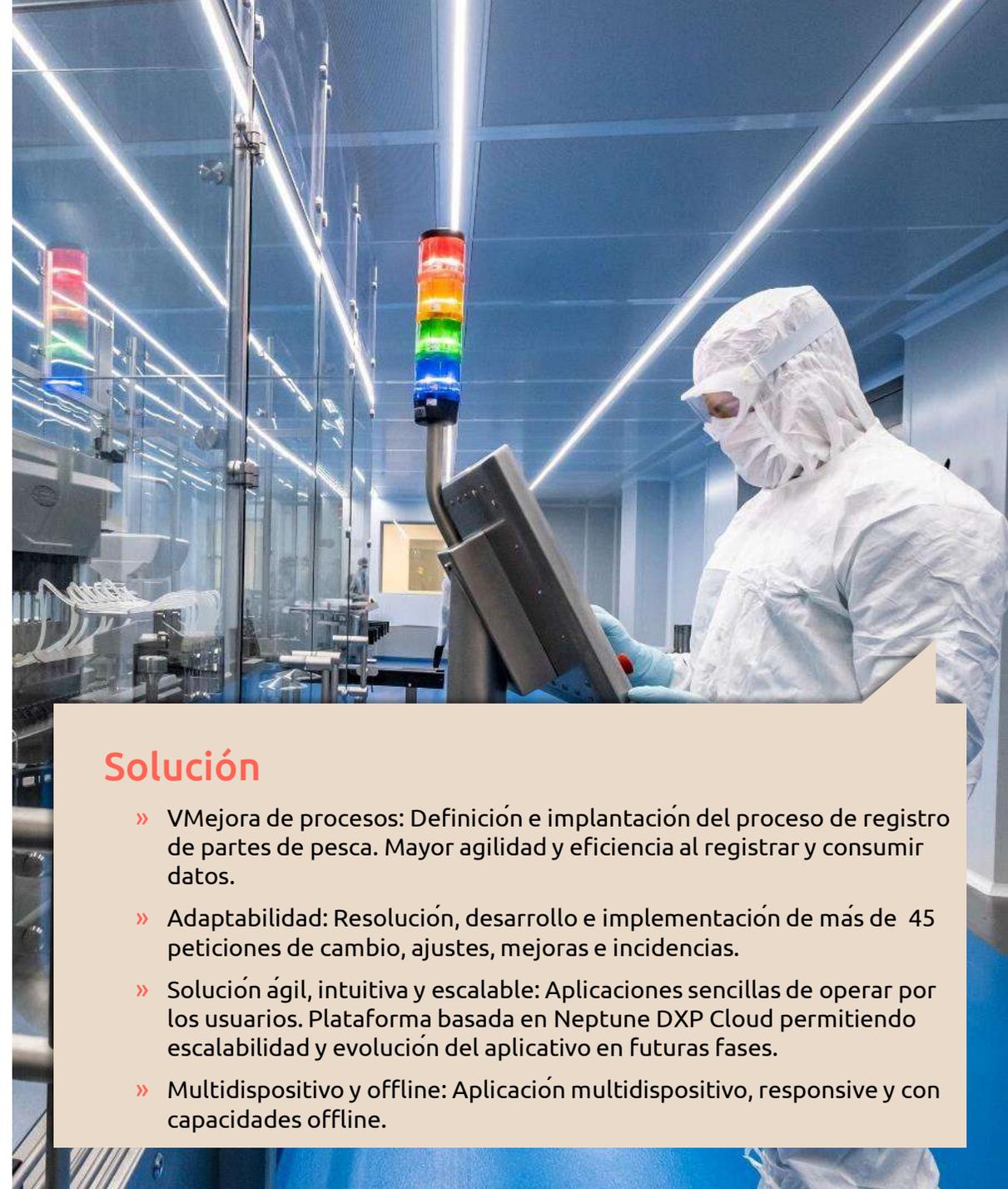
## Sistema de trazabilidad veterinaria para Farm2Fork

Creación de una cadena de confianza y transparencia para el consumidor sobre el origen y tratamiento del animal

### Impacto:

- » Valor del dato: Disponibilidad del dato referente a los partes de pesca de manera prácticamente instantánea permitiendo explotarla para su análisis y toma de decisiones.
- » Unificar procedimientos: El procedimiento para registrar los datos es uniforme y compartida independientemente del país del buque o su actividad pesquera.
- » Versatilidad de la solución: La suite de Neptune permite realizar mejoras, evolutivos, cambios, integraciones con otros sistemas de una manera simple dotando de versatilidad la solución.

[ Strategic Platform ]



### Solución

- » VMejora de procesos: Definición e implantación del proceso de registro de partes de pesca. Mayor agilidad y eficiencia al registrar y consumir datos.
- » Adaptabilidad: Resolución, desarrollo e implementación de más de 45 peticiones de cambio, ajustes, mejoras e incidencias.
- » Solución ágil, intuitiva y escalable: Aplicaciones sencillas de operar por los usuarios. Plataforma basada en Neptune DXP Cloud permitiendo escalabilidad y evolución del aplicativo en futuras fases.
- » Multidispositivo y offline: Aplicación multidispositivo, responsive y con capacidades offline.

# [ Caso de Éxito ]



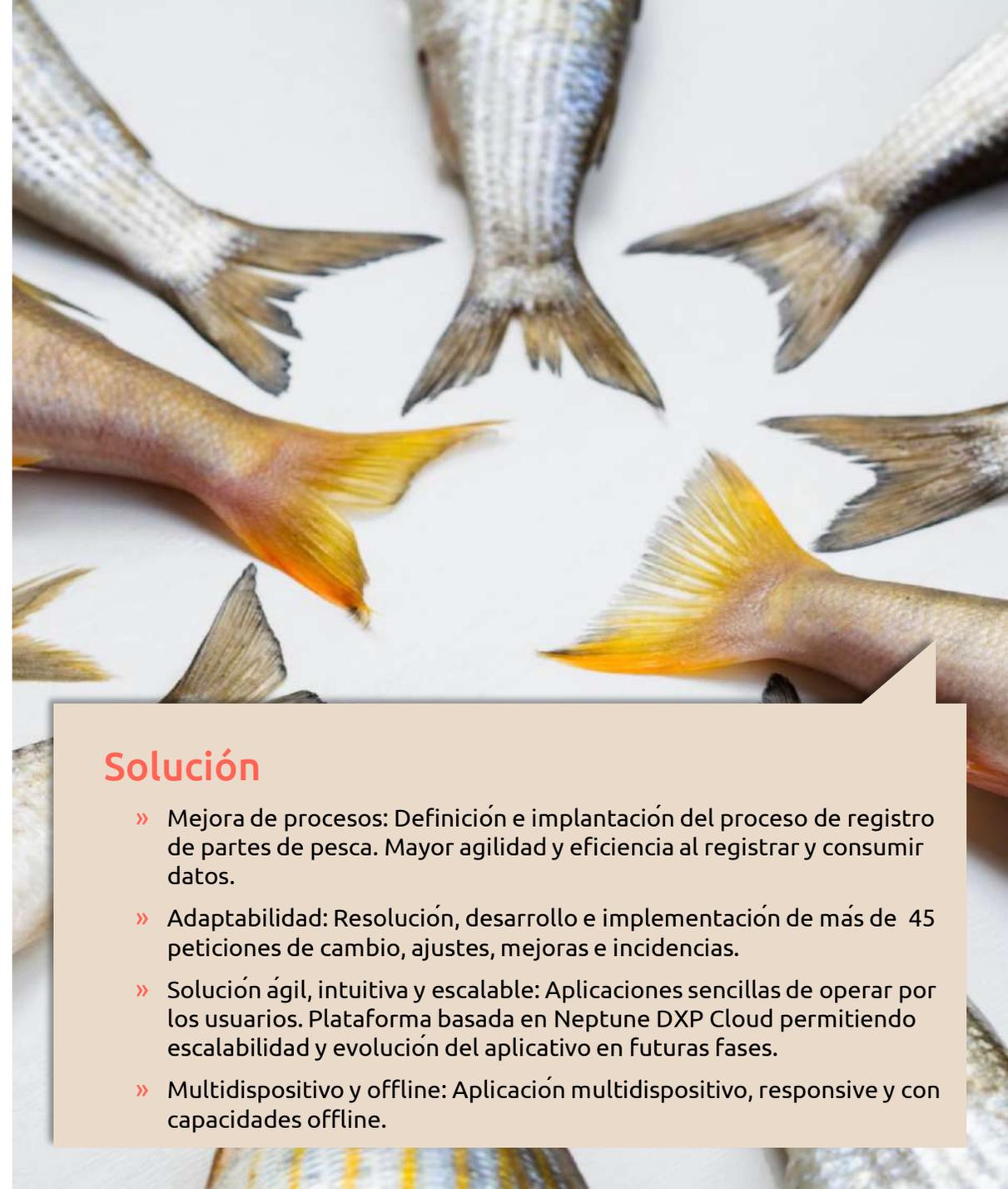
## Gestión digital de la pesca: el valor del dato de origen

Reducir los errores en la captación de dato, elementos clave de trazabilidad del producto y su visibilidad inmediata a la cadena de valor al cliente

### Impacto:

- » Valor del dato: Disponibilidad del dato referente a los partes de pesca de manera prácticamente instantánea permitiendo explotarla para su análisis y toma de decisiones.
- » Unificar procedimientos: El procedimiento para registrar los datos es uniforme y compartida independientemente del país del buque o su actividad pesquera.
- » Versatilidad de la solución: La suite de Neptune permite realizar mejoras, evolutivos, cambios, integraciones con otros sistemas de una manera simple dotando de versatilidad la solución.

[ Strategic Platform ]



## Solución

- » Mejora de procesos: Definición e implantación del proceso de registro de partes de pesca. Mayor agilidad y eficiencia al registrar y consumir datos.
- » Adaptabilidad: Resolución, desarrollo e implementación de más de 45 peticiones de cambio, ajustes, mejoras e incidencias.
- » Solución ágil, intuitiva y escalable: Aplicaciones sencillas de operar por los usuarios. Plataforma basada en Neptune DXP Cloud permitiendo escalabilidad y evolución del aplicativo en futuras fases.
- » Multidispositivo y offline: Aplicación multidispositivo, responsive y con capacidades offline.

# [ Caso de Éxito ]



## Articular la trazabilidad y aprobación de las compras hacia la operación

Captar y trazar desde la petición al aprovisionamiento la información de materiales y productos para asegurar la legitimidad y cumplimiento de políticas internas

### Impacto:

- » Verificación de que un 47% de las compras cárnicas no se realizaban correctamente: se duplica el tiempo de gestión y se pierde trazabilidad. Se realiza un plan de acción para paliar el problema
- » Reducción del tiempo medio de validación de solicitudes en un 19% al conseguir detectar los principales cuellos de botella
- » Reducción de un 5% de los costes de compras cárnicas tras ser capaces de realizar una comparativa detallada de precios entre proveedores.

[ Strategic Platform ]



## Solución

- » Desarrollo de una solución de Business Intelligence que permitiera:
  - » Mejorar la capacidad de toma de decisiones basada en la explotación de los datos de compras
  - » Tener una visión clara de la evolución temporal de las compras de la compañía y ser capaces de detectar fácilmente comportamientos no deseados
  - » Entender hasta qué punto se está utilizando la nueva plataforma de gestión de solicitudes para canalizar las ventas de la compañía
  - » Ser capaces de analizar las inversiones de la compañía y su impacto en el negocio

# [ Caso de Éxito ]



## Sistema acelerador de la transformación de la organización

Creación de un modelo único de aceleración de la consecución de objetivos de negocio en un entorno heterogéneo, sostenible y escalable

### Impacto:

- » Identificación las acciones y personas que están impactando más positivamente sobre los objetivos de transformación planteados.
- » Reducción de los tiempos de gestión, reporte y análisis de los planes de transformación de los gestores.
- » Alineación de los diferentes colectivos de dirección sobre un mismo modelo de gestión y reporte de logros.
- » Consolidación de una forma de afrontar retos y vehicular su impacto a nivel de toda la organización.

[ Strategic Platform ]



## Solución

- » Grupo Pyrenées, referencia en el ámbito mayorista, minorista y retail en Andorra engloba un conjunto de diferentes unidades de negocio.
- » La diversidad de negocios y la necesidad de gestionar los procesos de cambio continuos que el mercado requiere consume un elevado tiempo de los gestores y directivos de Pyrenées, así como se expone a errores de propagación de datos basado en Excels, retraso en obtener la visión del impacto de las acciones y diferentes detalles y formas de hacer en comunicar los avances y resultados.
- » Creación de un modelo único de gestión de la transformación que puede trasladarse a negocios diferentes con las particularidades de objetivos y equipos heterogéneos.

# [ Caso de Éxito ]



Transports Metropolitans  
de Barcelona

## Modelos de Optimización de rutas por intermodalidad

Creación de un modelo único de aceleración de la consecución de objetivos de negocio en un entorno heterogéneo, sostenible y escalable

### Impacto:

- » Mejora en las capacidades de la organización para la explotación de datos y desarrollo de modelos analíticos
- » Mejora en la previsión de la demanda nodal y detección de niveles de flujo entre rutas
- » Capacitación del talento y mejora de la infraestructura para la mejora del diseño y transformación óptima de la red y el servicio

[ Strategic Platform ]



### Solución

- » Desarrollo de prototipos de modelos predictivos de la demanda a distintos niveles de agregación de nodos
- » Desarrollo de prototipos de detección de flujos entre rutas
- » Diseño de un repositorio de datos de eventos internos: operaciones, cambios en la estructura de la red, cambios de tarifas, etc., y eventos externos: festivos, meteorológicos, eventos sociales, tráfico, redes de la competencia, etc.

# [ Caso de Éxito ]



TRADEBE

## Gestión de clientes de recogida de residuos

Dar agilidad y transparencia a los procesos de reciclaje para hacer más eficiente la cadena de sostenibilidad

### Impacto:

- » Mejora la productividad, agiliza la comunicación, facilita las gestiones diarias de los clientes de Tradebe.

[ Strategic Platform ]



## Solución

- » Creación del portal de clientes que permite habilitar y adaptar su uso a los distintos roles que acceden a él.

# [ Caso de Éxito ]

 CAPSA FOOD

## Mejorar el soporte a la operación desde la gestión inteligente

Definición y creación de una gobernanza de incidencias robusto para evitar pérdida de producto y desperdicio energético

### Impacto:

- » Reducción de tiempos improductivos
- » Reducción de tiempo de soluciones de averías
- » Mayor velocidad a la hora de gestionar las OT
- » Mejora del control de stock de recambios
- » Incremento en las imputaciones de repuestos a OT
- » Fluidez en la búsqueda de repuestos
- » Mejora en la resolución de incidencias por consulta de históricos
- » Proceso de validación de producción para solventar no conformidades de dos auditorías diferentes
- » Notificaciones en tiempo real

[ Strategic Platform ]



## Solución

- » Definición y configuración de diferentes acciones orientadas a la mejora de la gobernanza de incidencias con el objetivo de mejorar la operación y evitar el desperdicio energético y de producto.
  - » Asignación de órdenes a distintos operarios
  - » Creación de movimientos de material en el almacén
  - » Notificación de trabajo en tiempo real
  - » Acciones masivas: cerrar avisos, cerrar órdenes, asignación de operarios, liberación de avisos, etc.
  - » Configuración de las aplicaciones con distintas vistas, filtros por defecto y acciones por roles de usuario.
  - » Centralización de documentación.
  - » Clasificación de las órdenes por estado de materiales.

# [ Caso de Éxito ]

 CAPSA FOOD



## Captar la información de venta para dinamizar la operación

Hacer del proceso comercial el paso de entrada hacia la cadena de compensación de impacto completa

### Impacto:

- » Dotar a la fuerza comercial de CAPSA de una solución móvil y multidispositivo. Mejorar la experiencia de usuario.
- » Agilizar los procesos internos y evitar pasos intermedios. Disponer toda la información y gestión de los procesos al alcance del perfil comercial evitando consultas intermedias.
- » Creación de una aplicación simple, intuitiva y funcional que pone al alcance de la mano todo lo necesario para la gestión diaria del usuario comercial.
- » Aplicación multidispositivo y multiplataforma. Mejora de los procesos internos afectados.

[ Strategic Platform ]



### Solución

- » Autogestión del proceso de ventas del usuario comercial.
- » Agilidad en la creación de pedidos.
- » Información relevante al alcance del usuario para su consulta directa (listado de facturas, ...).
- » Adopción por parte de la fuerza comercial.

# [ Strategic Platform ]



[www.enzyme.biz](http://www.enzyme.biz)

*revo*

[www.revopartners.com](http://www.revopartners.com)