



**SOCIEDAD CENTRAL
DE CERVEJAS**

Sed de éxito



Perteneciente al grupo británico Scottish & Newcastle, el número 2 de las bebidas en Portugal, Sociedad Central de Cervejas (SCC) se beneficia de una fuerte identidad local, con una estrategia de desarrollo y de productos que se corresponde perfectamente con las necesidades de la sociedad portuguesa. Su supply chain no falla a la norma: los empleados del Grupo Norbert Dentressangle están integrados en el equipo de SCC para conjuntamente poner en marcha servicios adaptados a los productos portugueses.

Cuando SCC quiere crear nuevos productos, vuelve la vista hacia los Portugueses: “Buscamos ideas dentro de la misma sociedad,” explica Alberto da Ponte, Presidente Director General de SCC.

“Organizamos reuniones con nuestros consumidores, brainstormings (reuniones de opinión/ consenso), etc. El cliente nos inspira.” Y esto produce grandes éxitos comerciales, como Sagres Bohemia, una cerveza roja con aromas de malta y frutas, o Formas Luso, un agua mineral con cereales añadidos con efectos mata-hambre. Para transportar sus productos, SCC pone también a sus clientes en el centro de sus preocupaciones.

Un interlocutor de Transporte único

“La supply chain es un elemento fundamental”, afirma Alberto Da Ponte. “Tenemos el deber de ofrecer

de los productos, hemos puesto a disposición de SCC un parque de vehículos adaptable según las estaciones del año”, explica Giovanni Aprile, Director de Desarrollo para la Europa del Sur y del Este dentro del Grupo Norbert Dentressangle. De esta manera, SCC utiliza una flota exclusiva, con la posibilidad de añadir una flota suplementaria, para responder a los picos de actividad, gracias a la contribución de subcontratados. Además, “nuestros equipos velan por la optimización de la composición de los camiones, a fin de que un máximo de productos sea suministrado en un mínimo de tiempo”, añade Giovanni Aprile.

La ingeniería al servicio del pedido

El EDI (Electronic Data Interchange) puesto en funcionamiento permite una relación directa entre el sistema del cliente y el del Grupo Norbert Dentressangle. El pedido se convierte en orden de transporte y permite al

“La comunicación y el diálogo, que se cultiva a la vez tanto en SCC como en Norbert Dentressangle, constituyen las raíces de nuestro éxito conjunto.”

un servicio impecable a fin de fidelizar a nuestros clientes.” De este modo, para la distribución nacional de sus productos, SCC ha elegido optimizar su prestación reemplazando la cuarentena de prestatarios con los que trabajaba hasta ahora para pasar a colaborar únicamente con el Grupo Norbert Dentressangle. Cinco personas del Grupo trabajan en este momento en cooperación con el personal de SCC. “La comunicación y el diálogo, que se cultiva a la vez tanto en SCC como en Norbert Dentressangle, constituyen las bases de nuestro éxito conjunto.” Y en un mercado tan competitivo, SCC pone un ejemplo en cifras: “En los últimos meses, nuestro porcentaje de satisfacción de los clientes ha ido en aumento hasta alcanzar ahora el 98%.”

Productos de gran temporalidad

Los cuatro meses más cálidos del año (de mayo a agosto) representan el 40% del volumen de negocios anual de SCC, es necesario aportar una solución de organización de transporte óptima. “Para hacer frente a la temporalidad

Grupo estar más cerca de la producción y del sistema de pedidos del cliente.

“Con Norbert Dentressangle, compartimos la misma voluntad de innovar”, concluye Alberto da Ponte. “Para los Portugueses, una marca capaz de lanzar un producto original como Bohemia y de distribuirlo de manera eficaz por todo el país como nosotros hacemos, es una marca que funciona.”

Cifras clave

- Los productos SCC : cervezas 80%, aguas minerales 15 %, bebidas sin alcohol 5 %.
- 1 000 empleados.
- Crecimiento 7-8 % en los 4 últimos años.
- Sagres ostenta el 43 % dentro del mercado de la cerveza.
- Con el 18 %, Luso es líder en el mercado de las aguas minerales.

