

# Sobre nuestros pilares originales...

## Objetivos

---



### CREACIÓN DE VALOR

Apoyados en nuestros valores originales, en Coca-Cola Iberian Partners nos enfocamos en la **creación de valor económico y social** en los territorios donde trabajamos.



### COMPROMISO DE CRECIMIENTO

Nuestro compromiso es seguir dedicando **todos los esfuerzos y recursos** necesarios para aprovechar todas las oportunidades de crecimiento.



### MODELO EXCEPCIONAL

Tenemos **dimensión, capacidad financiera y de gestión**, y un modelo de relación excepcional con **The Coca-Cola Company** que es un referente en el Sistema Coca-Cola.

## Pilares



# ...Construimos futuro

En Coca-Cola Iberian Partners afrontamos el futuro con una gran ambición de crecimiento, que se basa en nuestra capacidad de gestión y en nuestra capacidad financiera, con el firme propósito de generar riqueza, de una manera sostenible, en las sociedades en las que estamos presentes.

## El Origen

*Coca-Cola Iberian Partners nace del espíritu, **conocimiento y experiencia** de ocho empresas (7 españolas y una portuguesa) concesionarias de The Coca-Cola Company, que reúnen la experiencia de más de 60 años de **éxito y creación de valor** en los entornos donde desarrollan su trabajo*



**VÍCTOR RUFART**  
DIRECTOR GENERAL

*“Nuestra vocación de crecimiento se traduce en nuevas categorías y nuevos mercados, siempre de la mano de The Coca-Cola Company y de nuestra gente, garantía de éxito”.*

La integración de las ocho empresas que hoy forman Coca-Cola Iberian Partners ha sido un hecho fundamental para empezar a construir una compañía con capacidad para afrontar los retos que plantea un futuro de fuerte competencia, además de aprovechar las oportunidades que ofrece una incipiente recuperación de la economía y el consumo en el territorio ibérico.

### Garantizar un sólido crecimiento

De hecho, la nueva estructura organizativa ya está aportando las sinergias esperadas y está siendo capaz de articular la compañía como un todo. Este cambio en la manera de entender nuestra organización nos ayudará a alcanzar los objetivos de futuro. Todo el proceso ha estado orientado a garantizar un sólido crecimiento en el medio y largo plazo, preservando nuestros valores originales.

La rapidez con la que se ha desarrollado esta integración garantiza el futuro y el crecimiento, y ha situado a la compañía en condiciones de cumplir con las expectativas de los clientes y atender las demandas de los nuevos consumidores.

Así, a finales de 2014, Coca-Cola Iberian Partners está mucho mejor posicionada y más preparada para responder a las demandas del entorno de mercado de lo que estaban las ocho empresas antes de la fusión.

El resultado es que Coca-Cola Iberian Partners ya es la primera compañía del sector agroalimentario, referente en un sector fragmentado (hay más de 12.000 empresas) en el que es imprescindible contar con una dimensión adecuada para crecer.



## Nuestra forma

DE CONSTRUIR EMPRESA  
DE MANERA...

### Flexible

Nuestro equipo reúne grandes capacidades de adaptación a las necesidades del mercado. Nuestros profesionales cuentan con un espíritu de sano 'inconformismo' y de adaptación al cambio. Además, apostamos firmemente por la innovación y respondemos con rapidez a las nuevas tendencias de consumo.

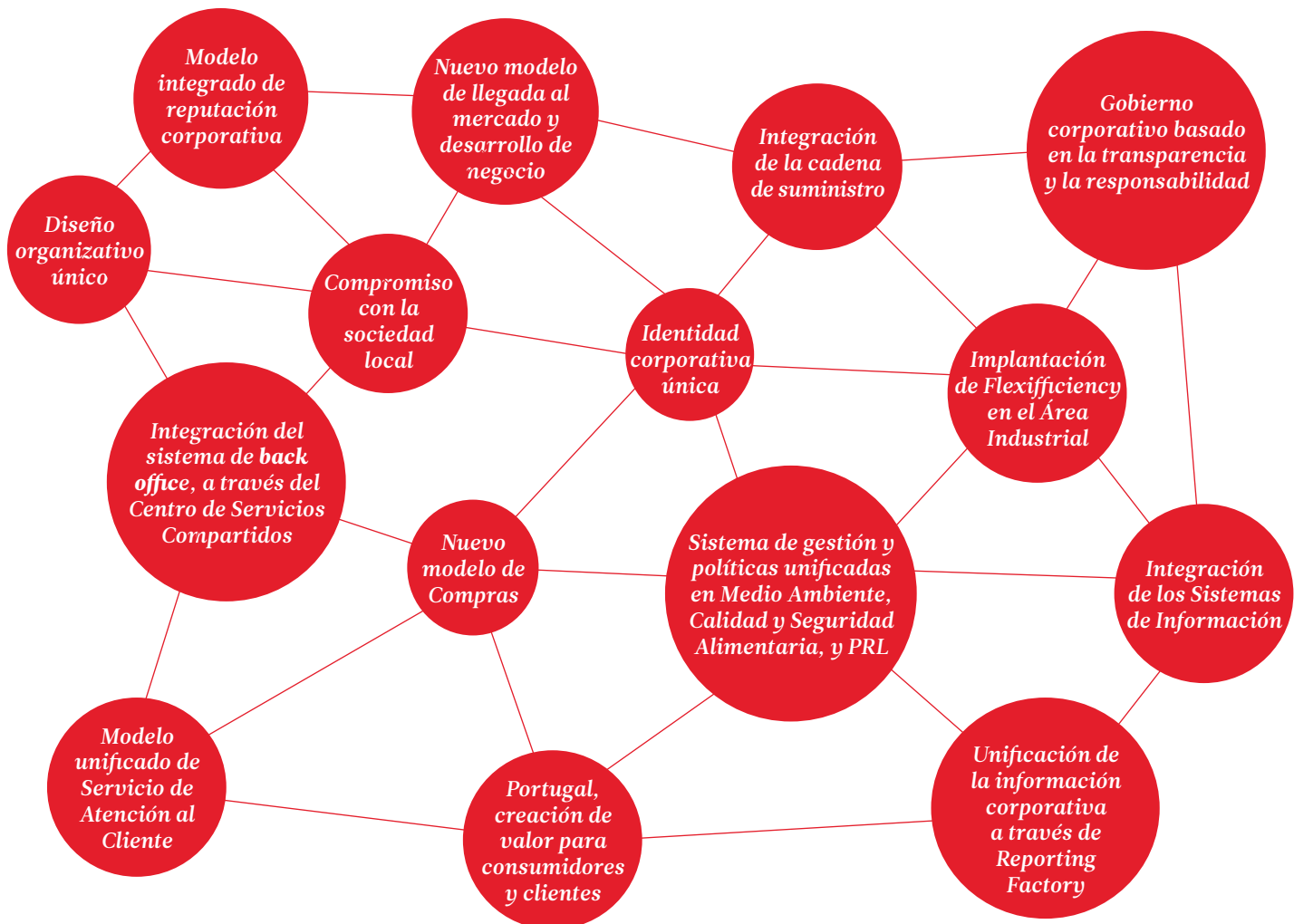
### Responsable

Estamos comprometidos con una forma responsable de actuar que garantice el crecimiento y el futuro del negocio. Establecemos relaciones sostenibles y duraderas con todos los *stakeholders* de nuestra cadena de valor.

### Esencial

Queremos que todos los actores de la cadena de valor, desde los proveedores a nuestro propio equipo, nos perciban como un socio esencial, porque nuestro principal objetivo es ayudarles a crecer y aportar valor a su relación con nuestra compañía.

## Hitos 2014



# Nuestras fortalezas

## GARANTIZAN EL ÉXITO

Para conseguir el crecimiento sostenido de Coca-Cola Iberian Partners la compañía cuenta con gran experiencia en el negocio que le ha convertido ya en la empresa nº 1 del sector agroalimentario en el territorio ibérico.

*Vinculados a la realidad local*

Apoyamos y **nos sentimos comprometidos** con las comunidades y territorios en los que trabajamos.

*Centrados en el cliente*

**Somos próximos y flexibles** en las relaciones de colaboración con nuestros clientes. Nuestro objetivo es ayudarles a crecer en su negocio.

*Efectividad, eficiencia y calidad*

**Somos efectivos, eficientes y trabajamos con calidad.** Estamos al lado de nuestros clientes y tenemos la capacidad de responder a sus necesidades con un trato personalizado.



La apuesta estratégica de Coca-Cola Iberian Partners está bien fundamentada en un sólido conocimiento de nuestro trabajo y una gran confianza en nuestros valores. Además, contamos con una serie de puntos fuertes que convierten a la compañía en una clara opción de futuro.

### Capacidad de gestión

El talento del gran número de profesionales que forma la compañía es un factor fundamental en las diferentes fases de nuestro modelo de negocio. Nuestro equipo atesora el conocimiento de una forma particular y única de trabajar un mercado complejo, con una gestión de primer nivel. Así, se atienden a casi 400.000 puntos de venta, con un servicio caracterizado por altísimos niveles de excelencia, gracias


a un proceso industrial y una cadena de suministro ágiles y flexibles. Es nuestra gente la que impulsa el éxito de Coca-Cola Iberian Partners y estamos comprometidos a desarrollar el talento de las personas que forman parte de esta compañía.

### Capacidad financiera

La dimensión de la compañía, junto al hecho de haber nacido sin deuda, garantiza la capacidad financiera necesaria para crecer. Estamos orientados para generar beneficios que nos faciliten posibilidades de reinversión para seguir creciendo.

### Capacidad de crecimiento

El crecimiento es el centro de nuestra estrategia de futuro y viene marcado por la oportunidad de nuevas categorías y



*Enfocados en las  
necesidades del  
consumidor*

**Nuestro foco se centra en el consumidor.** De la mano de The Coca-Cola Company, la compañía explora continuamente las oportunidades que marcan las tendencias de consumo.



*Estrecha  
relación con*

*The Coca-Cola Company*

**Mantenemos históricamente una estrecha y especial vinculación con The Coca-Cola Company** como socio estratégico.

nuevos mercados, siempre junto con The Coca-Cola Company (TCCC). En este sentido, aprovechamos la riqueza de la pluralidad que aporta su visión global.

La confianza de The Coca-Cola Company en nosotros, a través de un modelo único de colaboración y nuestro entendimiento del Sistema Coca-Cola, nos lleva a un modelo de gestión en el que franquiciado y franquiciador trabajamos como uno solo para alcanzar un objetivo común.

**Capacidad de compromiso con la sociedad**

Generamos riqueza para la sociedad, para nuestros empleados, para el Sistema Coca-Cola y para nuestro país, que ha demostrado en los últimos

años su capacidad de ofrecer al mundo multinacionales de referencia.

Nos sentimos comprometidos con las comunidades en las que estamos presentes, para las que buscamos crear riqueza directa e indirectamente, y en el más amplio sentido, apoyando un estilo de vida saludable, el ocio, la cultura y el deporte. Queremos que nuestra cadena de valor nos perciba como un socio esencial.

Lograr esto requiere una apuesta por la innovación en todas las áreas de nuestro negocio. Trabajamos para seguir mejorando nuestra atención al cliente y la eficacia de la cadena de suministro con iniciativas tecnológicas que nos permiten estar cerca del consumidor, observando las tendencias.

# Coca-Cola Iberian Partners, una compañía **integrada**

En el ejercicio 2014 Coca-Cola Iberian Partners se ha convertido en una realidad. Hoy somos una empresa integrada y estructurada, con un modelo organizativo bien definido, que ha empezado a operar como tal, y de quien se puede esperar un sólido crecimiento futuro.



**PEDRO VINHAS**  
DIRECTOR CORPORATIVO BUSINESS  
TRANSFORMATION OFFICE (BTO)

*“La BTO nace para ser el motor que impulse a la organización hacia su objetivo, permitiendo combinar expansión con excelencia”.*

## 2014, de la integración a la transformación

### LAS PIEZAS CLAVE DEL PROCESO

La constitución de la mayor empresa ibérica de alimentación y bebidas se ha desarrollado con una eficaz metodología de integración.

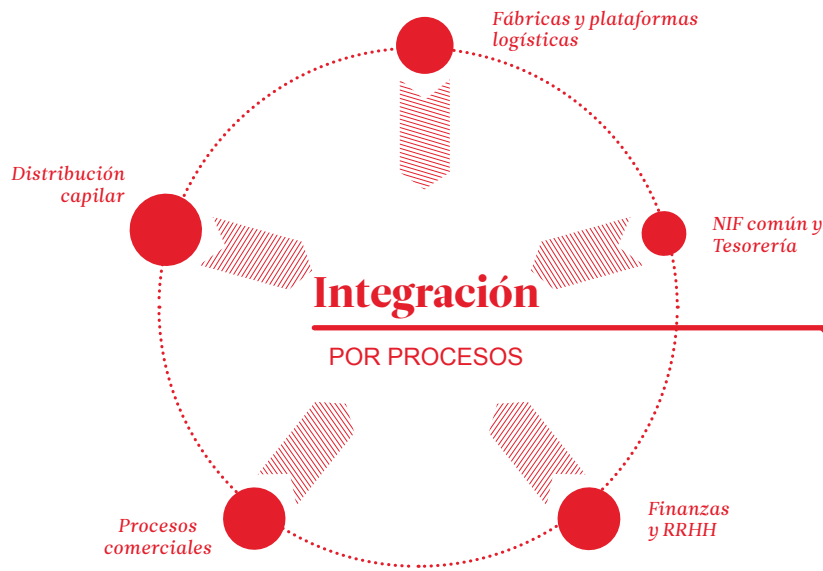
El proceso, iniciado a mediados de 2013, ha ido avanzando y superando etapas gracias a la Oficina de Integración (Odl), una unidad transversal creada para gestionar el proyecto hasta alcanzar el objetivo de que Coca-Cola Iberian Partners funcionara a pleno rendimiento como una compañía integrada.

En los primeros doce meses, el buen funcionamiento de esta oficina, con un gran equipo de profesionales al frente, ha sido fundamental, ya que ha permitido poner a disposición de los empleados los avances del proyecto y canalizar la participación de cuantos han querido aportar ideas y sugerencias. El objetivo: construir y difundir la nueva cultura corporativa.

### Llega la Business Transformation Office (BTO)

En noviembre de 2014 el trabajo de la Odl había alcanzado su objetivo en un tiempo récord. Así, la Oficina de Integración cedió el testigo de la finalización de los procesos en marcha a un área de nueva creación: la Business Transformation Office (BTO), que tiene entre sus responsabilidades el cierre de los proyectos de integración que están en marcha en 2015.

La BTO nace para ser el motor que impulse a la organización hacia este objetivo, permitiendo combinar expansión con excelencia. A diferencia de la Oficina de Integración, tiene carácter permanente y se enfoca a nuevas oportunidades, superando el concepto de integración para orientarse a evolución, innovación y crecimiento.



El proyecto de esta integración de Sistemas ha supuesto

**86**

subproyectos (gestión integral de toda la cadena)

**206**

consultores

**105**

personas de los departamentos de IT

**300.000**

horas de personal técnico de IT (ingenieros, informáticos y economistas)

## El reto de unificar los Sistemas para todos los procesos del negocio

Este año se ha afrontado el reto de diseñar y poner en marcha el Sistema Central de Coca-Cola Iberian Partners, que engloba todos los procesos del negocio.

El proyecto ha requerido unificar toda la información existente en los antiguos sistemas en un nuevo sistema central, con una estrategia basada en integración por procesos.

Esta unificación ha permitido una optimización y una clara mejora basada en la tecnología, así como una mejor gestión de la información, con una mayor facilidad y rapidez en el acceso a los datos.

El proyecto se ha desarrollado entre febrero de 2013 y diciembre de 2014 y ha incluido todos los Sistemas de España.

A lo largo del año, la estrategia de integración ha abordado:

- NIF común y Tesorería.
- Finanzas y Recursos Humanos (unificación de los sistemas en estas dos áreas).
- Procesos comerciales (Order to Cash –Alimentación Moderna– y Order to Cash II- Distribuidores).
- Distribución capilar (Order to Cash III).
- Incorporación de las fábricas y plataformas logísticas propias (Eco y DSL).



## Reporting Factory, o cómo la información relevante mejora la gestión

Hacer accesible, y en plazo, información de calidad para la toma de decisiones es una ventaja competitiva a la que le hemos dado mucha importancia en el proceso de transformación.

Para ello se ha creado el área de Reporting Factory. Este área es garante de que, por un lado, la información compartida dentro de la compañía obedezca a criterios homogéneos y de calidad y, por otro, de que cada integrante de la organización tenga acceso a aquellos datos que facilitan el desempeño de su función.

Este nuevo enfoque supone un auténtico cambio cultural, imprescindible para competir.

Ofrecer información de calidad implica que, desde Reporting Factory, se recojan las necesidades de información de las áreas para, tras un proceso de análisis conjunto, facilitar al Área de Sistemas las claves necesarias para homogeneizar los procesos y automatizar los informes, asegurando el alineamiento con el negocio, el cumplimiento de plazos, la calidad y la accesibilidad.



**PATRICIA LÓPEZ**  
REPORTING FACTORY

*“Reporting Factory tiene el objetivo de ofrecer información homogénea, accesible y de calidad a toda la organización”.*

## Centro de Servicios Compartidos (CSC) para una gestión eficiente

Comenzar a operar como una empresa integrada ha propiciado que las estructuras de las áreas de servicios financieros se hayan transformado. En definitiva, el back office ha cambiado el enfoque y la organización y, aunque realiza las mismas funciones y ofrece los mismos servicios, estos se hacen bajo esquemas diferentes.

En línea con las mejores prácticas internacionales en materia de gestión eficiente, en Coca-Cola Iberian Partners hemos afrontado esa transformación concentrando la gestión de nuestras actividades de back office y las de todas las empresas que forman parte

del grupo en un Centro de Servicios Compartido (CSC).

El Centro de Servicios Compartidos es la unidad de negocio que se encarga de centralizar determinados servicios de un grupo empresarial, con el objetivo de optimizar esfuerzos y recursos. Un modelo que permite optimizar procesos, consolidar funciones administrativas y evitar la duplicidad de esfuerzos.

Una de las ventajas principales de este modelo es el incremento de la calidad del servicio, y su enfoque en la mejora continua que se obtiene vía simplificación y estandarización de los procesos y las tecnologías.

En 2014 este centro ha gestionado

**250.000**

facturas de proveedores y

**50.000**

minutas de gasto

## Operational Excellence, potenciar las capacidades del área Industrial

En línea con la concepción colaborativa de nuestra cadena de producción, se ha identificado el desarrollo de una metodología de trabajo enfocada a la mejora continua de los procesos y desarrollo de las capacidades de los profesionales del área industrial de Coca-Cola Iberian Partners, que denominamos Operational Excellence.

El equipo central encargado de la implantación y coordinación de esta metodología comenzó a trabajar desde la primera semana de 2014 analizando, entre otras cosas, las mejores prácticas de cada planta. Especial reconocimiento han tenido los sistemas de trabajo desarrollados en la Planta del Vallés, ya que, en 2013, obtuvo la calificación de The Coca-Cola Company

de *Operational Excellence Centre of Reference*, siendo la primera planta europea en alcanzar esta distinción y una de las tres en todo el mundo que cuenta con ella. Este es uno de los resultados de la activa participación de Coca-Cola Iberian Partners en los foros de Operational Excellence que The Coca-Cola Company mantiene para el gobierno del programa.



## Participación en foros

Coca-Cola Iberian Partners ha participado en diferentes foros del Sistema Coca-Cola, entre los que han destacado:

- **Global System Meeting:** encuentro internacional de embotelladores, de carácter anual, celebrado en mayo, en Phoenix (Arizona, EEUU). Durante la reunión, de tres días, se compartieron la estrategia y planes del Sistema Coca-Cola, con foco en la visión 2020. Para ello, se abordaron diferentes temas (equipo, estrategia comercial, innovación, etc.), que han de facilitar al Sistema la consecución de sus objetivos de futuro,

basados en el crecimiento, el talento y la innovación.

- **ECC:** foro de carácter trimestral, que reúne los Directores Generales de los embotelladores europeos.
- **ECC Task Force:** foro mensual, preparatorio del ECC (Directores Generales de embotelladores europeos).
- **GCC:** foro anual con participación de los Directores Generales y Directores Comerciales de embotelladores de todo el Sistema Coca-Cola.

- **CDFG:** foro bimestral, de Directores Comerciales europeos.

- **GSCC (Global Supply Chain Council),** que incluye GTEC, OE, Calidad y Medio Ambiente, Customer Supply Driven. De carácter anual, reúne a los Directores Industriales y de Supply Chain del Sistema Coca-Cola.

- **Foros de Operational Excellence:** OE Pillar (dentro del GSCC); OE Certification Group; OE Steering Committee.