

2 Modelo de negocio

INPUTS



CAPITAL FINANCIERO

Solidez de balance, sin deuda financiera e importante capacidad de generar fondos de explotación, que permite afrontar las necesidades de inversión en mantenimiento y crecimiento del negocio.



CAPITAL HUMANO

Como proveedor de servicios basados en la calidad, disponer de capital humano especializado es clave para añadir valor. Sus capacidades, competencias, conocimientos y los planes de desarrollo se centran en asegurar que el "know-how" se conserva, desarrolla y transmite, para preservar la diferenciación en el tiempo.



CAPITAL FÍSICO

Nuestras instalaciones, en propiedad, alquiladas o subcontratadas, nos permiten desarrollar la vertiente logística de nuestras operaciones conforme a elevados estándares de calidad.



CAPITAL INTELLECTUAL

Desarrollamos internamente y mejoramos constantemente la tecnología que aplicamos en nuestros servicios, contribuyendo a preservar nuestra diferenciación y ventajas competitivas.



CAPITAL NATURAL

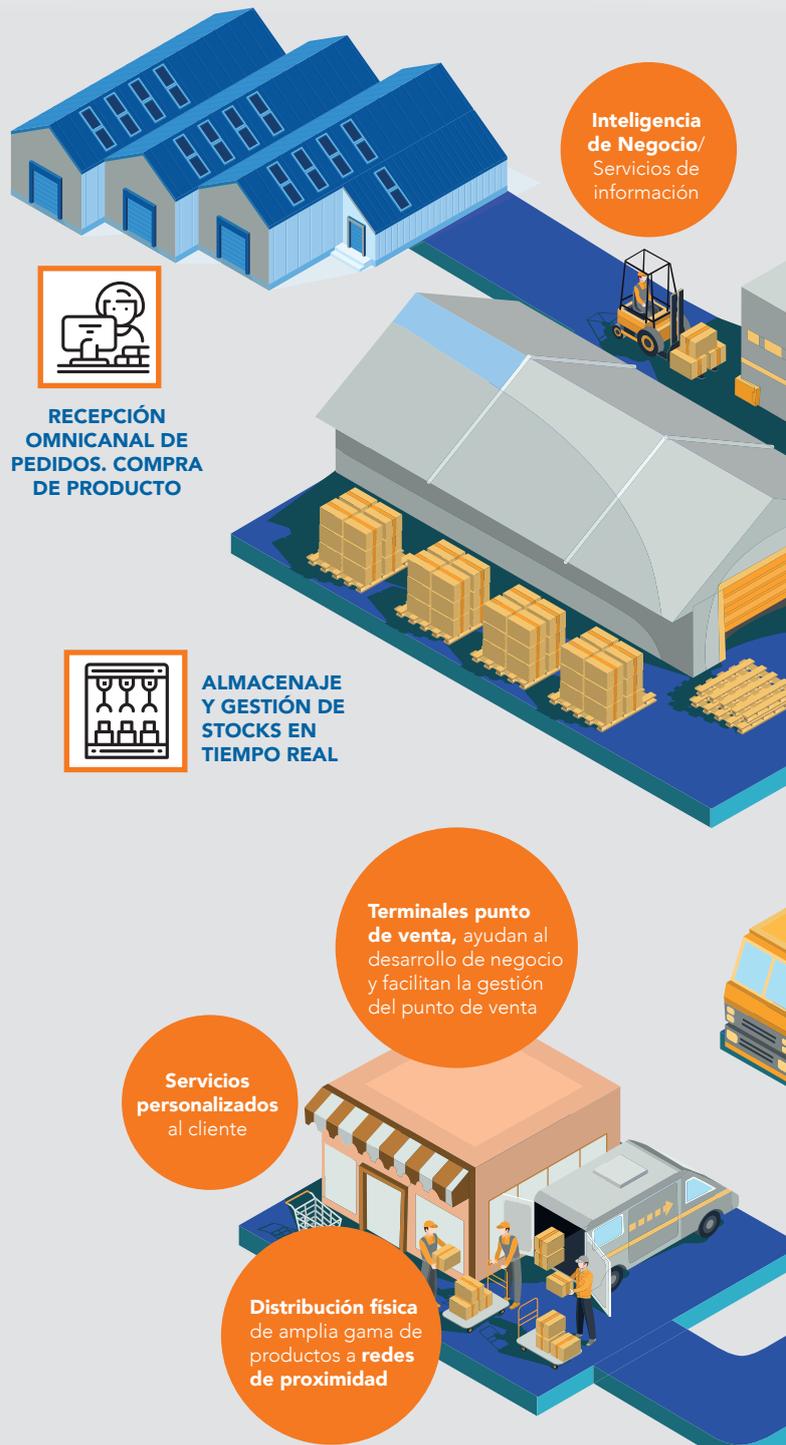
Utilizamos recursos naturales tanto directa como indirectamente, en el desarrollo de nuestra actividad, siempre con la mirada puesta en un uso eficiente, que permita la sostenibilidad de nuestro entorno natural en el largo plazo.



CAPITAL SOCIAL Y RELACIONES

Las relaciones con todos nuestros grupos de interés se basan en el respeto y beneficio mutuo, y siempre están enfocadas a establecer relaciones sostenibles en el tiempo.

NUESTRO NEGOCIO



OUTPUTS



BENEFICIOS



PREPARACIÓN AUTOMATIZADA DE PEDIDOS



FACTURACIÓN Y COBRO

Transporte especializado

Distribución de productos desmaterializados (transacciones electrónicas), a través de **plataforma propia**

Trazabilidad física y térmica de productos



TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN



REDUCCIÓN IMPACTO MEDIOAMBIENTAL

- Optimización de rutas
- Uso de vehículos y energías sostenibles
- Reutilización de embalajes
- Objetivo: reducción emisiones en un 30% en 2030 vs. 2013



GENERACIÓN DE RIQUEZA A LA COMUNIDAD

- Aumento de ingresos y ahorros para fabricantes y detallistas
- 123 millones € pagados en impuestos en 2020
- Generación de empleo: 15.000 colaboradores
- c. 800 millones € distribuidos en dividendos en 6 años
- Apoyo a grupos desfavorecidos, principalmente en nuestro ámbito local



DESARROLLO DE TALENTO

- Planes de desarrollo de carrera
- 37.095 horas en formación
- Promoción interna



EXCELENCIA OPERACIONAL

- Satisfacción de clientes
- Elevado ratio de renovación de contratos
- Mantenimiento de relaciones en el largo plazo

Canales de comunicación

Logista fomenta un diálogo permanente, fluido y transparente con todos sus grupos de interés, incluida la sociedad en general.

Así, Logista mantiene canales de comunicación y diálogo bidireccional con todos ellos, con el fin de tener en consideración sus necesidades y expectativas, tanto en materia financiera, como medioambiental o social.

Para garantizar que el diálogo sea permanente y fluido, Logista ha establecido canales de comunicación específicos y adaptados a las características de cada grupo de interés, aunque también dispone de canales de comunicación comunes para todos ellos, como puede ser la página web corporativa de la Compañía (www.logista.com) o los informes corporativos que publica anualmente.



