

ÁREA
DE LOGÍSTICA
Y
TRANSPORTE
**INTERNATIONAL
TRAINING
AECOC**

SUECIA Y DINAMARCA: Tendencias en Logística

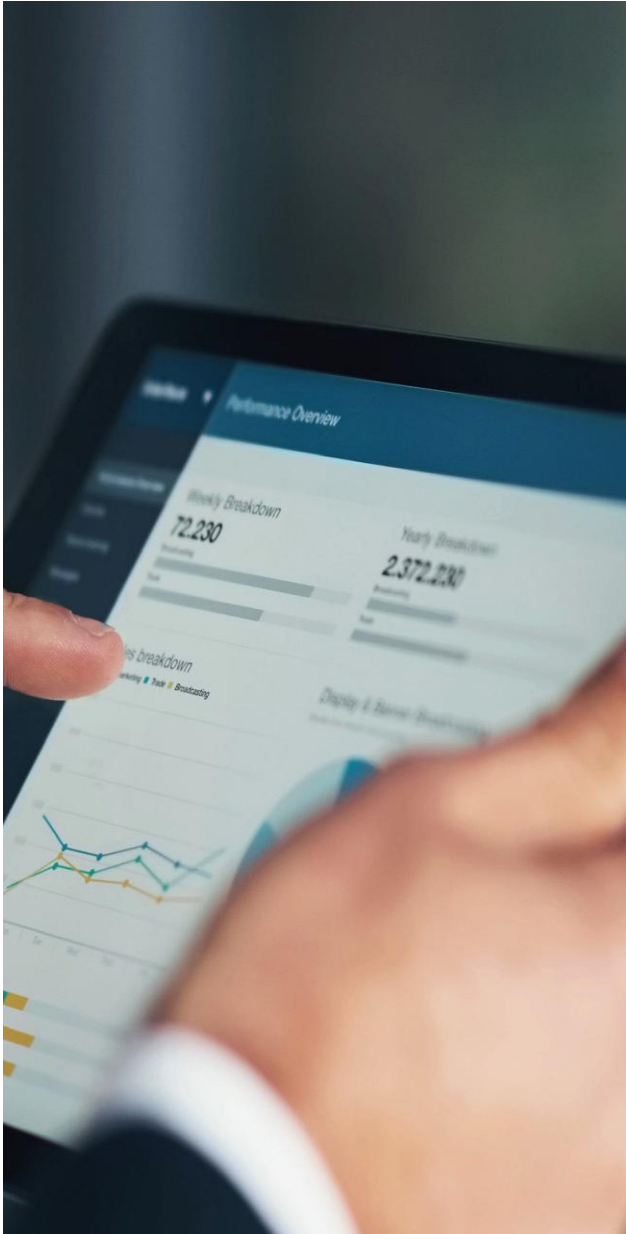
Del 18 al 21 de mayo
de 2026

Cómo los principales actores logísticos de Suecia y Dinamarca gestionan su cadena de suministro,
¿Quieres conocer las mejores innovaciones en distintos sectores (alimentación, transporte autónomo, e-Commerce...)

Plan de visitas guiado a las plataformas más Innovadoras e inspiradoras de la mano de sus responsables



¿Por qué Suecia y Dinamarca?



El Epicentro de la Logística Inteligente

Suecia y Dinamarca no son solo mercados de alto poder adquisitivo; son el laboratorio donde se está diseñando el futuro de la logística europea.

Visitar estos mercados permite a los profesionales del sector comprender los pilares que lo están redefiniendo:

Liderazgo en Sostenibilidad Real

La región nórdica lidera la transición hacia una logística de "cero emisiones". Mientras que en otros mercados la descarbonización es una meta a largo plazo, en Suecia y Dinamarca es una realidad operativa.

Innovación en transporte: Desde camiones autónomos, corredores eléctricos para camiones, hasta el uso masivo de biocombustibles.

Logística Circular: Modelos avanzados de gestión de residuos y embalajes retornables integrados en la cadena de suministro de gigantes del retail.

Digitalización y Automatización de Vanguardia

Entrar en los centros de distribución de la región es observar una simbiosis perfecta entre humanos y tecnología.

Almacenes de "Luces Apagadas": Suecia es pionera en centros 100% automatizados que optimizan el picking de productos de alta rotación.

IA Aplicada: El uso de Inteligencia Artificial para la previsión de la demanda y la optimización de rutas de última milla permite niveles de eficiencia que reducen drásticamente los costes operativos.

Para un profesional de la logística, este viaje no es solo una visita comercial; es una misión de benchmarking. Comprender cómo interactúan los grandes retailers (como Salling Group o ICA) con sus proveedores logísticos en un entorno tan exigente y tecnificado ofrece lecciones transferibles para optimizar cualquier operación en el sur de Europa.

En el Gran Consumo, el mañana ocurre primero en el Norte. Ignorar los modelos logísticos de Suecia y Dinamarca es perder la oportunidad de anticipar los estándares que regirán el mercado global en los próximos cinco años.

Objetivos



Conocerás

Cómo los fabricantes, distribuidores y operadores logísticos escandinavos están adaptando la logística para adaptarse a la sociedad sueca y danesa, con un uso intensivo de las nuevas tecnologías y la IA.



Visitarás

Tiendas de retail de la mano de expertos, para conocer las singularidades escandinavas.



Descubrirás

Y visitarás los Almacenes más innovadores de Suecia y Dinamarca de la mano de sus responsables en distintos sectores (alimentación, e-Commerce y transporte autónomo).



Obtendrás

Una visión multisectorial, alimentación, e-commerce, temperatura controlada, no alimentación.



Tendrás la oportunidad

De intercambiar opiniones y experiencias con profesionales de la logística de dentro y fuera de nuestro país.



Disfrutarás

De visitas guiadas con servicio de intérprete y de la experiencia de AECOC de más de 30 años realizando este tipo de seminarios.



Dirigido a

Directores y mandos intermedios en Logística o Supply Chain de fabricantes, distribuidores, empresas de transporte y operadores logísticos.

Conceptos que visitaremos

Netto (Dinamarca) (Salling Group)



El referente del hard-discount nórdico que domina el mercado mediante una operativa de alta rotación, costes optimizados y una logística de proximidad extremadamente eficiente.

Salling Group es el gigante del retail en Dinamarca (con una cuota de mercado cercana al 35%) y un actor clave en el norte de Europa. Su estructura es un ejemplo perfecto de segmentación logística, operando desde el *hard-discount* hasta grandes almacenes de lujo.

Netto es su marca insignia de descuento. Opera en **Dinamarca, Alemania y Polonia**. Es el motor de volumen del grupo y un referente en eficiencia logística de alta rotación.

Visitaremos su planta automatizada en el sur de Copenhague, inaugurada en 2022 y con los siguientes datos.



Netto (2020) – Go live 2022

Temperature: Ambient
Location: Koge (Denmark)



Concept: Storepick
Technology: ADAPTO
Description: Mixed-case robotic palletizing system
SKU range: 1,400
Dynamic capacity: 79,200 cases/day
Nº shuttles: 78
Storage capacity: 43,000 in picking engine; high bay out of scope
Aisles: 12
Palletizing stations: 6 robotic
Decanting stations: 1 manual + 1 automatic
Footprint: 5,000 m²



Main Drivers

- › Workforce availability
- › Compact solution in constrained greenfield plot

Salling Group es 100% propiedad de las **Fundaciones Salling**, lo que significa que reinvierten gran parte de sus beneficios en la modernización de su propia infraestructura (como sus recientes almacenes totalmente automatizados en Dinamarca).

Boozt (Suecia)

Boozt.com

La vanguardia del e-commerce nórdico que utiliza la automatización masiva para convertir la complejidad logística en una ventaja competitiva rentable.



El Gigante del "Fulfillment" Inteligente

El "Autostore" más grande del mundo: Boozt opera uno de los sistemas de almacenamiento y picking robotizado más masivos y eficientes del planeta. Su capacidad para gestionar millones de SKUs (unidades de inventario) con una intervención humana mínima es un caso de estudio en densidad de almacenamiento y ahorro de costes energéticos.

En el sector moda, las devoluciones son el "asesino de márgenes". Boozt ha perfeccionado un sistema de re-comercialización ultra rápido que permite que una prenda devuelta esté disponible para la venta de nuevo en cuestión de minutos tras entrar en el almacén.

Utilizan IA avanzada para reducir las tasas de devolución antes de que ocurran, conectando los datos de comportamiento del cliente con las especificaciones técnicas del producto.

Observar la operativa de Boozt permite entender cómo la automatización modular puede escalar un negocio de 0 a 1.000 millones de euros en tiempo récord. Su modelo de "entrega al día siguiente" en toda la región nórdica es un ejemplo de cómo la tecnología de almacén compensa las distancias geográficas.

ICA (Suecia)



El coloso sueco que combina el poder de la automatización a gran escala con una gestión predictiva basada en datos para dominar el retail de proximidad.

ICA Sverige: El Gigante de la Logística Adaptativa



Liderazgo en el Mercado Sueco mediante Innovación y Proximidad.

Con una cuota de mercado superior al **42% en Suecia**, ICA no es solo una cadena de supermercados; es una infraestructura crítica que demuestra cómo una organización masiva puede ser ágil. Su modelo único, basado en emprendedores independientes apoyados por una central logística de clase mundial, es un referente global de economía de escala aplicada al comercio de proximidad.

Automatización de Nueva Generación: ICA ha realizado inversiones masivas en sus centros de distribución, como el de Brunna (Estocolmo, que visitaremos) y su nuevo almacén de congelados en Västerås operativo en breve. Estos centros utilizan la plataforma Ocado Smart Platform, redefiniendo la eficiencia en el "fulfillment" de alimentación tanto para tienda física como para e-commerce.

IA para el Desperdicio Cero: Utilizando soluciones de RELEX, ICA ha logrado reducir su stock de seguridad en un 32% y mejorar la precisión de sus previsiones en más de 6 puntos. Para el profesional de Gran Consumo, ver cómo la IA optimiza la frescura y reduce el desperdicio es observar el futuro de la rentabilidad sostenible.

Descarbonización del Transporte: En colaboración con Maersk, ICA está electrificando sus rutas desde los puertos (como Gotemburgo) hasta sus almacenes centrales, integrando camiones eléctricos y biocombustibles en una de las flotas más grandes del norte de Europa.

La visita a ICA permite estudiar cómo gestionar la omnicanalidad real. Su capacidad para servir a más de 1.300 tiendas de formatos radicalmente distintos (desde el hipermercado ICA Maxi hasta el pequeño ICA Nära) desde una red logística unificada es una lección de segmentación y servicio al cliente.

Einride (Suecia)



einride

La Revolución del Transporte Autónomo y Eléctrico.

El arquitecto sueco de la logística autónoma que transforma el transporte de mercancías en un servicio inteligente, eléctrico y totalmente libre de emisiones.

Si hay una empresa que personifica la disrupción tecnológica en Suecia, esa es Einride. No es un fabricante de camiones convencional; es una empresa de tecnología que ha diseñado un sistema operativo para la carga autónoma (Einride Saga). Para el profesional de Gran Consumo, Einride representa la transición definitiva hacia una logística de emisiones cero sin sacrificar la rentabilidad.

¿Por qué es una visita estratégica?

Pioneros en el "Pod" Autónomo: Einride fue la primera empresa del mundo en operar un vehículo de carga eléctrico y autónomo (sin cabina para conductor) en una vía pública. Ver sus operaciones es entender cómo la eliminación del factor humano en rutas controladas reduce drásticamente los costes operativos.

Plataforma Saga (IA de Flotas): Su software de inteligencia artificial permite a empresas de Gran Consumo (como Oatly o Nestlé en la región) orquestar flotas mixtas de vehículos eléctricos y autónomos. Optimiza la carga, las rutas y el consumo energético en tiempo real, maximizando el "uptime" de la batería.

Han desplegado las "Einride Stations", estaciones de carga de alta velocidad, diseñadas específicamente para vehículos pesados, resolviendo uno de los mayores cuellos de botella de la electrificación logística.

La visita a Einride permite visualizar el fin de la era del diésel. Es la oportunidad de estudiar cómo integrar vehículos autónomos en la cadena de suministro actual y cómo la digitalización del transporte puede reducir la huella de carbono de un producto en más de un 90%..



Visitas a tiendas:

Junto con las visitas a plataformas logísticas, dispondremos de tiempo para realizar unas visitas guiadas a las siguientes enseñanzas, para poder descubrir, en primera persona, como los procesos logísticos que hemos visto aguas arriba desembocan en el punto de venta.

Meny (Dinamarca)



El Maestro del "Foodie Retail".

El referente del retail gastronómico en Dinamarca que convierte la gestión de productos frescos en un arte logístico y una experiencia de compra premium.



Si Netto es la eficiencia del descuento, Meny es la catedral del producto fresco en Dinamarca. Definida como un "Foodmarket", su estrategia se aleja de la guerra de precios para centrarse en la calidad, el asesoramiento experto y una cadena de suministro de alta precisión para productos de vida útil corta.

¿Por qué es una visita estratégica?

Logística de Ultra-Frescos: Ver la operativa de Meny es entender cómo gestionar una cadena de frío compleja. Su capacidad para coordinar entregas diarias de proveedores locales (kilómetro cero) con productos de importación gourmet requiere una sincronización logística que minimiza las mermas en categorías críticas como carnicería, pescadería y quesería.

El Factor Humano como Diferenciador: A diferencia de la automatización total de otros actores, Meny apuesta por los "Madarbejdere" (especialistas en comida). Para el profesional de Gran Consumo, es un caso de estudio sobre cómo la logística de tienda se adapta para que el personal pase más tiempo asesorando que reponiendo.

E-commerce de Conveniencia: Han desarrollado una plataforma online que no sacrifica la personalización. Su modelo de preparación de pedidos pone el foco en la selección manual de los frescos, demostrando que la logística de última milla puede ser un vehículo de fidelización premium.

Visitar Meny permite analizar la segmentación del mercado danés. Mientras el descuento crece, Meny mantiene una cuota sólida demostrando que existe un consumidor dispuesto a pagar por la trazabilidad y la curación de catálogo. Es la lección perfecta sobre cómo la cadena de suministro puede añadir valor percibido al producto final.

Normal (Dinamarca)

The logo for Normal, featuring the word "Normal" in white, bold, sans-serif font inside a black rounded rectangle, which is set against a teal background.

El Fenómeno del "Smart Discount".

El disruptor danés que utiliza el arbitraje de precios y una logística de alta rotación para ofrecer marcas líderes a precios imbatibles en un entorno de compra lúdico.

Desde su fundación en Dinamarca en 2013, Normal ha pasado de ser una startup local a un gigante internacional con más de 600 tiendas. Su modelo de negocio rompe las reglas tradicionales del Gran Consumo al eliminar las promociones temporales en favor de "Precios Bajos Permanentes", apoyados en una cadena de suministro extremadamente ágil.

¿Por qué es una visita estratégica?

- **Logística de "Caza del Tesoro":** El diseño de sus tiendas en forma de laberinto obliga al cliente a recorrer todo el surtido. Para el logístico, esto implica una gestión de inventario única: Normal mezcla productos básicos constantes con "novedades semanales" de compra puntual, lo que requiere una flexibilidad total en la distribución y el reabastecimiento.
- **Estrategia de Sourcing Paralelo:** Gran parte de su éxito reside en su capacidad para comprar productos de marcas conocidas (L'Oréal, Gillette, Colgate) en mercados de la UE donde los precios son más bajos. Esto supone un reto de trazabilidad y consolidación de carga desde múltiples puntos de origen para centralizar en sus hubs daneses.
- **Alta Densidad de Ventas por Metro Cuadrado:** Sus tiendas suelen ser pequeñas pero con una rotación de stock masiva. Han perfeccionado el sistema de "cross-docking", permitiendo que el producto pase del camión a la estantería en un tiempo récord, minimizando el espacio de almacén en tienda (backroom) para maximizar el área de venta.

Normal es el ejemplo perfecto de cómo la cadena de suministro puede dictar la estrategia comercial. Su modelo demuestra que, con una logística de compras inteligente y una distribución simplificada, es posible competir contra los grandes supermercados y las perfumerías de lujo simultáneamente.

ICA (Suecia)

The logo for ICA, consisting of the letters "ICA" in a bold, red, sans-serif font.

"Un modelo de éxito basado en la autonomía del emprendedor local respaldada por una infraestructura logística centralizada, capaz de segmentar el servicio según la densidad urbana y el formato de tienda."

Cuatro Formatos, Una Sola Red de Excelencia Operativa

Visitar ICA es presenciar cómo una única cadena de suministro centralizada es capaz de abastecer con la misma eficiencia a un hipermercado gigante y a una pequeña tienda de conveniencia en el Ártico.

Estos son los pilares de su dominio en Suecia:

1. ICA Maxi: La Máquina de Volumen.

Son los hipermercados del grupo (aprox. 80 tiendas). Para el logístico, Maxi es el destino de los grandes flujos de carga pesada y pallets completos.

Concepto: Todo bajo un mismo techo (alimentación, hogar, textil).

Clave Logística: Centros de recepción preparados para el cross-docking masivo y una gestión de stock de alta rotación que minimiza el coste por unidad.

2. ICA Kvantum: El Líder en Frescos y Sostenibilidad.

Tiendas de tamaño medio-grande enfocadas en la calidad y el producto local.

Concepto: Supermercados líderes en su zona con una oferta premium de productos frescos y ecológicos.

Clave Logística: Requiere una cadena de frío extremadamente ágil. Es el formato donde ICA testea soluciones de embalaje circular y reducción de desperdicio alimentario mediante algoritmos de previsión de demanda.



3. ICA Supermarket: La Omnipresencia Urbana.

El formato más común (unas 400 tiendas) situado en centros urbanos y áreas residenciales.

Concepto: Servicio completo y cercanía para la compra semanal.

Clave Logística: El reto aquí es la frecuencia de entrega. La central logística debe consolidar pedidos multitemperatura en camiones optimizados para entornos urbanos, garantizando que el lineal esté siempre lleno a pesar del espacio limitado de almacén en tienda.

4. ICA Nära: La Logística de Proximidad y Última Milla

Pequeñas tiendas de conveniencia situadas en barrios o zonas rurales.

Concepto: Rapidez, facilidad y horarios amplios.

Clave Logística: Representan la maestría en el picking de unidades sueltas (break-bulk). La central de ICA procesa miles de pedidos de bajo volumen, pero alta frecuencia, optimizando las rutas de reparto para cubrir la geografía sueca de forma capilar.

¿Por qué estudiar los formatos de ICA?

Cada tienda es propiedad de un emprendedor local que decide su surtido basándose en datos de su comunidad, pero cuenta con el músculo de una logística centralizada que es capaz de servir desde una caja de fresas locales hasta un pallet de detergente con la misma precisión quirúrgica.

Programa

18 de mayo Copenhague

Llegada de los vuelos recomendados (BCN y MAD).

Punto de encuentro en el aeropuerto de Copenhague

16:30h

Traslado a hotel e inicio del International Training.

19:30h

Cena en restaurante.

19 de mayo Copenhague

7:30h

Punto de encuentro en el hall del hotel.

Inicio plan de visitas a conceptos seleccionados.

Llegada a hotel.

19:30h

Cena Networking.

20 de Mayo Copenhague - Estocolmo

7:30h

Punto de encuentro en el hall del hotel

Inicio plan de visitas a conceptos seleccionados

Vuelo – Copenhague- Estocolmo

19:30h

Cena Networking

21 de mayo Estocolmo

7:00h

Punto de encuentro en el hall del hotel

Inicio plan de visitas a conceptos seleccionados

14:00h

Traslado a Aeropuerto y fin del International Training

Llegada a España en vuelos recomendados (BCN y MAD)

Expertos que nos acompañaran

Formador AECOC



Andreu Cerdà
Responsable Procesos Logísticos
AECOC

Vuelos recomendados

Vuelo de ida 18 de mayo



Barcelona - Copenhaguen

Norwegian



Salida: 12:40h BCN
Llegada: 15:35h CPH

Madrid - Copenhaguen

Air Europa



Salida: 12:50h MAD
Llegada: 16:05h CPH

Alicante - Copenhaguen

KLM



Salida: 10:35h MAD
Llegada: 16:20h CPH

Vuelo de vuelta 21 de mayo



Estocolmo - Barcelona

Norwegian



Salida: 17:10h ARN
Llegada: 20:35h BCN

Estocolmo - Madrid

Iberia



Salida: 18:20h MXP
Llegada: 20:05h MAD

Estocolmo - Alicante

Alicante



Salida: 20:15h MPX
Llegada: 0:20h+1 ALC



Hoteles

Hoteles de 4 estrellas en Copenhague y Estocolmo

Precios

Precio socios
(Plazas limitadas)

2980€ (+21% IVA)

Precio no socios
(Plazas limitadas)

3576€ (+21% IVA)

El precio incluye:

- Acompañamiento de AECOC durante todo el International Training.
- Reuniones con Top Managers de los líderes de la distribución sueca y danesa.
- Alojamiento y desayuno en Hotel de 4*, 3 noches del 18 al 20 de mayo.
- Servicio de transfer durante las visitas.
- Servicio de transfer al aeropuerto en horario de vuelos recomendados.
- Servicio de intérprete y equipos de traducción.
- 3 cenas networking, 18, 19 y 20 de mayo y comidas del 18, 19 y 20 de mayo.
- Vuelo Copenhague – Estocolmo del 20 de mayo.
- Dossier con información y contenidos del mercado y los conceptos a visitar.

El precio no incluye:

- Vuelos de principio y final del IT.
- Comida del 21 de mayo.

Bonifícate esta formación

Para gestionar esta bonificación, debes ponerte en contacto con la Fundación Estatal y presentar la documentación requerida al menos 7 días antes del inicio del International Training.

AECOC International Training

Una experiencia única para un número limitado de profesionales, enfocada al aprendizaje, y pensadas para optimizar las agendas de los asistentes.

No se trata solamente de visitar las mejores experiencias a nivel internacional, de fotografiar o replicar lo que se ha visto, sino de detectar casos de éxito y adaptarlos a nuestra empresa, o bien mejorar los procesos actuales y avanzarnos a los retos y oportunidades que están por venir.

Una formación con enfoque práctico donde además podrás intercambiar opiniones con profesionales del sector.

La misión de AECOC

La mejora de la competitividad de toda la cadena de valor, compartiendo soluciones, estándares y conocimiento que la hagan más eficiente y sostenible, aportando mayor valor al consumidor.

Los materiales contenidos en las páginas de este informe incluyendo el texto, diseño, presentación, logotipos, iconos, imágenes, fotografías y cualquier otro elemento gráfico son propiedad de la Asociación Española de Codificación Comercial (“AECOC”). AECOC se reserva el derecho de modificar alguno o

todos los elementos del informe.

© [Enero, 2023] AECOC. Todos los derechos reservados. Esta obra no puede ser utilizada, reproducida, distribuida, comunicada públicamente o alterada, en su totalidad o en parte, sin el permiso escrito de AECOC.

Ronda General Mitre
10 08017 Barcelona

T. 93 252 39 00
www.aecoc.es

AECOC