



logyca

PASTARD
€3.15cEACH

PEELED GARLIC
€3.25cEACH

LOGYCA / COLDEX 2023

Informe de resultados
Consumo Masivo

1. ¿Qué es LOGYCA / COLDEX?

LOGYCA / COLDEX es una iniciativa multisectorial que mide y acompaña el desarrollo de la Colaboración y busca la ejecución de acciones para lograr resultados a nivel de toda la Red de Valor. Con LOGYCA / COLDEX podrás identificar el Nivel de Colaboración (calificado de 1 a 10) de tu organización, así como las dimensiones en donde tienes fortalezas y debilidades

Llevamos 7 años realizando el estudio, contando con la participación de más de 280 organizaciones en 9 países.

1.1 Niveles de Madurez

Después de realizada la medición del indicador LOGYCA / COLDEX los resultados arrojarán la ubicación en uno de los cuatro niveles de madurez en colaboración.

Nivel 1 - Transaccional

Puntuación de 0 a 1.65

En este nivel hay limitada coordinación entre las funciones internas hay planes e indicadores independientes por área y las relaciones con clientes y proveedores son meramente transaccionales.

Nivel 2 - Alineación Interna

Puntuación de 1.66 a 5

En este nivel hay alineación interna en torno a la planeación e indicadores compartidos.

Ya se han identificado los socios estratégicos.

Nivel 3 – Integración con Aliados

Puntuación de 5 a 8.65

Ese es un nivel de madurez más consolidado. Cuentan con información compartida e integrada a las actividades claves entre socios de negocio. También hay integración de datos externos a la planeación interna. Tienen procesos menos rígidos y más flexibles.

Nivel 4- Red de Valor Dinámica

Puntuación de 8.65 a 10

Esta calificación muestra una red de valor dinámica, girando en torno a los clientes. Hay identificación y adaptación continua de las operaciones a las tendencias emergentes. También hay un diseño de la red segmentada por Canal y por cliente.



1.2 Dimensiones y temáticas

La metodología incluye la medición de diferentes variables relevantes para la Colaboración entre proveedores y clientes, buscando identificar el nivel de desarrollo general de los procesos colaborativos y también el detalle de desempeño para las temáticas evaluadas.

Estas son las dimensiones y temáticas evaluadas:

Procesos Logísticos : Evaluación de la gestión y planeación de pedidos planeación logística gestión en punto de venta y conectividad en la integración de datos y sistemas. Aquí evaluamos las temáticas de **gestión de pedidos y gestión logística.**

Procesos Comerciales: Esta dimensión está enfocada a la gestión comercial, el relacionamiento, comunicación, gobernanza, cultura y sostenibilidad. Las temáticas evaluadas son la **gestión comercial y el relacionamiento y comunicación.**

Procesos Colaborativos: En esta dimensión medimos el desempeño de la gestión de indicadores y la gestión de la demanda evaluando temáticas como la **gestión de indicadores, sostenibilidad, ecommerce, gestión de punto de venta y gestión de la demanda.**

2. Caracterización de la Red de Valor Consumo Masivo

En esta edición del estudio LOGYCA / COLDEX evaluamos en total 57 empresas pertenecientes a la Red de Valor de Consumo Masivo. Este número está conformado por cadenas comerciales e industriales.

En total evaluamos a 190 personas cuyos perfiles son: Customer service 66.27%, Supply, transporte almacenamiento, recibo y logística 24.64%. KAM, comercial, comprador, ventas y mercadeo 5.74% y Demand Planning 3.35%

Según las evaluaciones recogidas durante la medición, la red de valor de consumo masivo tiene una calificación general de 7.4.

3. Aspectos evaluados en las cadenas comerciales y los industriales

Todas las empresas participantes en la medición fueron evaluadas en los siguientes 16 aspectos y este fue el orden en el que quedaron:

1. Planeación SELL IN y SELL OUT
2. Gestión de pedidos de abastecimiento
3. Planeación de la entrega y despacho de pedidos
4. Gestión de pedidos especiales
5. Relacionamiento y comunicación
6. Gestión de indicadores
7. Plan de negocio
8. Eficiencias logísticas
9. Exhibiciones especiales
10. Planeación logística
11. E-commerce
12. Agotado en punto de venta
13. Costos logísticos
14. Procesos sostenibles
15. Ejecución del lineal
16. Gestión de datos maestros

4. Recomendaciones para las cadenas comerciales

De los 16 aspectos evaluados, **Gestión de datos maestros, ejecución del lineal y procesos sostenibles** obtuvieron las calificaciones más bajas.

Estas son nuestras recomendaciones para mejorar la gestión en estos tres aspectos:

Gestión de datos maestros:

- Desarrollar políticas y estándares de datos para garantizar la coherencia, la calidad y la integridad de los datos maestros.
- Realizar una actualización inicial de los datos existentes para corregir errores y duplicados y agregar campos faltantes.
- Establecer un proceso de mantenimiento continuo para los datos maestros

Ejecución del lineal:

- Abordar temas de excesos y disponibilidad de producto en los puntos de venta.
- Mejorar la presencia de los productos en puntos de venta.
- Buscar estrategias para mejorar la participación en la planimetría.

Procesos sostenibles:

- Mejorar procesos operativos y de logística inversa.
- Generar focos de trabajo en sostenibilidad y reducción de impacto ambiental.
- Buscar formas de mejorar el manejo de embalajes y reducir residuos.

Estas oportunidades y áreas de mejora sugieren la necesidad de fortalecer la coordinación, comunicación, planificación y tecnología en diversos aspectos de la operación y gestión comercial para lograr una mayor eficiencia y satisfacción para la red de valor.

5. Recomendaciones para los industriales

De los 16 aspectos evaluados, **costos logísticos, eficiencias logísticas y planeación logística** obtuvieron las calificaciones más bajas.

Estas son nuestras recomendaciones para mejorar la gestión en estos tres aspectos:

Costos logísticos:

- Compartir de manera transparente la información de costos logísticos enfocada en un área de mejora.
- Buscar eficiencias conjuntas que incluya objetivos a corto y largo plazo, así como estrategias para alcanzarlos.
- Evaluar periódicamente la colaboración y considerar la posibilidad de expandirla o ajustarla.

Eficiencias logísticas:

- Establecer relaciones sólidas con proveedores, transportistas y otros socios comerciales para mejorar la comunicación y la coordinación.
- Implementar un enfoque de mejora continua en la red de valor, que incluya la identificación y resolución constante de cuellos de botella y la búsqueda de eficiencias.
- Construir un plan de optimización logística a largo plazo con los socios de negocio.

Planeación logística:

- Realizar una planificación a largo plazo de los recursos logísticos, teniendo en cuenta las necesidades estacionales y el crecimiento previsto.
- Implementa flujos de trabajo que reduzcan los cuellos de botella y garanticen una distribución eficiente de los recursos.
- Coordina las entregas y recolecciones para minimizar los tiempos de espera.

Las oportunidades se centran en mejorar la colaboración con proveedores, optimizar procesos logísticos y comerciales, aumentar la eficiencia en entregas y recibo y planificar estratégicamente para lograr un mejor desempeño en ventas y servicio.

6. Listado de acciones sugeridas para mejorar el desempeño general

En este cuadro, te dejamos una serie de acciones que puedes poner en práctica para mejorar el desempeño en cada una de las temáticas evaluadas.

Temática	Definición	Acción
Gestión Comercial	Definición de objetivos y estrategias comerciales, su ejecución y seguimiento a lo largo del año.	Planear estrategias de crecimiento conjunto con aliados para facilitar la gestión colaborativa. Fortalecer la definición conjunta de objetivos, estrategias e indicadores por medio de un Joint Business Plan y construcción colaborativa de los pronósticos de la venta, para definir los objetivos de la compra, teniendo en cuenta la meta de días de inventario y la proyección de portafolio, nuevos productos y su activación comercial.
Relacionamiento y comunicación	Integración de las áreas internas y los puntos de contacto de su organización con las de su socio de negocio.	Generar espacios periódicos de trabajo multi área. Abrir de canales de comunicación asincrónicos con mis clientes, desde las diferentes áreas internas.
Sostenibilidad	Atención para los grupos de interés y el cuidado del medio ambiente, enfocado en los Objetivos de Desarrollo Sostenible.	Alinear con socios de negocio el desarrollo de mercado a través procesos sostenibles Trabajar en programas que permitan, entre otras cosas, reducir la huella de carbono, la optimización del transporte de mercancía y uso de vehículos eléctricos; cuidado hídrico, reducción de uso de plástico, destinación de residuos, desarrollo de productos que propendan la vida sana.

Conectividad	Manejo de información, bases de datos y como estas se integran con las de sus socios de negocio.	Habilitar interfaces entre los sistemas internos de los socios de negocio, de manera que fluya la información transaccional de forma automática para el monitoreo de los indicadores, las transacciones y el manejo de portafolio. Procesos ágiles para tener una red sólida y eficiente.
Gestión de pedidos	Definición de tiempos de pedido, entrega, frecuencias y flujo logístico.	Abrir espacios con los aliados para solicitar información de pronóstico de venta y compra. Analizar la información y planteamiento de propuestas según proyecciones internas.
Gestión de Punto de Venta	Indica el seguimiento y gestión del agotado, ejecución del lineal y abastecimiento en punto de venta.	Proactividad para el planteamiento de pronósticos de la venta y compra, para realizar proyecciones del portafolio y su activación comercial para definir las unidades a comprar y programar la distribución de la mercancía a las tiendas.
Planeación Logística	Planeación de recurso para el recibo de la mercancía.	Revisar los procesos de S&OP para fortalecer los procesos de planeación de pedidos y entrega de producto de cara al cliente (foco especial en pedidos especiales). Definir reuniones permanentes y reportes que permitan visualizar alertas internas de abastecimiento para comunicarlás a los aliados. Fortalecer la gestión logística por medio del seguimiento y control de los costos logísticos. Calcular costos logísticos y proponer eficiencias basadas en beneficios conjuntos.
Planeación y gestión de pedidos especiales	Acuerdos entre las partes para la transmisión de pedidos especiales.	Levantamiento de buenas prácticas a nivel interno y externo con aliados Se recomienda revisar los acuerdos con el socio de negocio, para planear mejor los pedidos que están fuera de lo planeado.
Gestión de la demanda	Planeación de compra con base en los datos de venta.	Alineación interna y con aliados estratégicos para la transferencia de buenas prácticas en la construcción de un JBP con los aliados foco.
Gestión de indicadores	Definición de indicadores conjuntos.	Gestionar espacios periódicos para plantear estrategias, planes de trabajo y proyectos para fortalecer la comunicación transversal y los indicadores. Definir y acordar un Balanced Score Card (indicadores y metas) con los socios de negocio, para analizar y definir planes de acción de largo plazo.

7. Agradecimientos

Cerramos este informe general de resultados agradeciéndoles a todas y cada una de las empresas que hacen parte de la medición de LOGYCA / COLDEX, demostrando voluntad e interés en mejorar sus relaciones comerciales para así fortalecer la industria y el comercio en el país.

Equipo LOGYCA

"La Colaboración es un instrumento para que las empresas hagan realidad sus iniciativas y compromisos de transformación"