



logyca 

# LOGYCA / COLDEX 2023

Informe de resultados  
**Red Electro**

## 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 Electro

En esta edición del estudio LOGYCA / COLDEX evaluamos en total 30 actores pertenecientes a la Red de Valor de Electro. Este número está conformado por cadenas comerciales e industriales.

Según las evaluaciones recogidas durante la medición, la red de valor de electro tiene una calificación general de 7,8.

## 3. Aspectos evaluados en las cadenas comerciales y los industriales

Todas las empresas participantes en la medición fueron evaluadas en los siguientes 16 aspectos:

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, planificación de SELL IN y SELL OUT y procesos sostenibles** obtuvieron las calificaciones más bajas.

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

### Gestión de datos maestros:

- Establecer un formulario de entrada de datos con campos obligatorios y formatos predefinidos.
- Implementar validaciones automáticas para verificar la integridad de los datos en tiempo real.
- Desarrollar un plan de comunicación interna para asegurar que todos los departamentos comprendan y sigan las políticas de gestión de datos.

### Planificación de SELL IN y SELL OUT:

- Utiliza un sistema tecnológico adecuado para pronosticar la demanda de tus productos.
- Comparte información sobre tus planes de ventas y requerimientos de inventario.
- Asegúrate de que tus proveedores estén al tanto de cualquier cambio en tus necesidades y ajusten sus entregas en consecuencia.

### Procesos sostenibles:

- Realizar una revisión regular del inventario para reducir sus niveles de stock o liquidarlos a través de estrategias de ventas especiales.
- Implementar un proceso de revisión y ajuste de pronósticos de demanda.
- Crear una tienda en línea o plataforma de comercio electrónico buscando un proceso lean en respuesta al mercado.

Las oportunidades se centran en mejorar la calidad de datos de los productos para que se faciliten sus procesos comerciales y sea posible planificar estratégicamente para lograr un mejor desempeño en ventas y servicio.

## 5. Recomendaciones para los industriales

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

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

### Costos logísticos:

- Implementar un proceso de seguimiento y control de los tiempos – Entregas certificadas.
- Establecer un calendario de planificación de la demanda trimestral.
- Establecer un canal de comunicación efectivo para atender novedades de manera oportuna y reducir los costos logísticos asociados a demoras y errores en la cadena de suministro.

### **Eficiencias logísticas:**

- Flexibilizar los días de recepción para disminuir tiempos muertos.
- Unificar sistemas y procesos en la gestión logística para mejorar la cadena de suministro.
- Mejorar los tiempos de respuesta.

### **Procesos logísticos:**

- Implementar una plataforma de gestión de información en tiempo real para compartir datos de inventario, demanda y entregas.
- Optimizar los tiempos de entrega y reabastecimiento considerando los desplazamientos entre el CEDI y los puntos de venta.
- Desarrollar una plataforma de comercio electrónico robusta y fácil de usar.

Las oportunidades se centran en buscar la disminución de los costos logísticos y de los procesos de gestión logística lo cual se puede lograr por medio de la unificación de sistemas.

## **6. 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”**