



logyca 

LOGYCA / COLDEX 2023

Informe de resultados
Red Hogar

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 Hogar

En esta edición del estudio LOGYCA / COLDEX evaluamos en total 39 actores pertenecientes a la Red de Valor de Hogar. Este número está conformado por cadenas comerciales e industriales.

Según las evaluaciones recogidas durante la medición, la red de valor de hogar tiene una calificación general de 7,3.

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, **Procesos sostenibles, relacionamiento y comunicación y planificación de SELL IN y SELL OUT** obtuvieron las calificaciones más bajas.

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

Procesos sostenibles:

- Definición de objetivos estratégicos que incluyan aspectos de sostenibilidad.
- Establecer metas de sostenibilidad compartidas.
- Compartir datos e información transparente.
- Promover la innovación sostenible.

Relacionamiento y comunicación:

- Programa reuniones regulares con tus proveedores para discutir tus necesidades y expectativas.
- Incluye a las diferentes áreas interesadas de cada organización opta por una estructura diamante.
- Crea un calendario de comunicación para mantener un seguimiento constante y mantenerlos informados sobre novedades o cambios relevantes.

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.

Las oportunidades se centran en mejorar la gestión de la red y fortalecer la comunicación a través de la integración de aspectos de sostenibilidad, la transparencia de datos, la innovación, la precisión en el pronóstico de la demanda y una comunicación proactiva y programada.

5. Recomendaciones para los industriales

De los 16 aspectos evaluados, **costos logísticos, agotado en punto de venta y planeación logística** obtuvieron las calificaciones más bajas.

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

Costos logísticos:

- Implementar métricas y KPIs para medir el rendimiento logístico.
- Monitorear constantemente los resultados de los objetivos comunes con los socios de negocio.
- Identificar áreas de mejora y tomar medidas correctivas.

Agotado en punto de venta:

- Identificar agotados a tiempo y aumentar unidades de productos comprados en las órdenes de compra.
- Trabajar en estrategias que mejoren la experiencia del cliente en los puntos de venta, como mejorar la exhibición de productos y reducir agotados.
- Control y alarmas de agotados en punto de venta.

Planeación logística:

- Explorar entregas en horarios no convencionales para mejorar la eficiencia.
- Optimizar las ventanas horarias de recibo.
- Agilizar los tiempos de recibo y reducir demoras.

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

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”