



logyca 

LOGYCA / COLDEX 2023

Informe de resultados
Red Salud

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 Textil

En esta edición del estudio LOGYCA / COLDEX evaluamos en total 21 actores pertenecientes a la Red de Valor de Salud. Este número está conformado por cadenas comerciales e industriales.

Según las evaluaciones recogidas durante la medición, la red de valor de salud tiene una calificación general de 7,9.

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, **E-commerce, planificación 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:

E-commerce:

- La mejora en el canal en línea es esencial para evitar agotados en puntos de venta y optimizar la gestión de inventarios.
- Mantener un control preciso del inventario en tiempo real para evitar problemas disponibilidad de productos.
- Establecer procesos logísticos sólidos para garantizar entregas rápidas y precisas.

Planificación SELL IN y SELL OUT:

- Compartir información de ventas e inventarios puede ayudar a ambas partes a tomar decisiones informadas.
- Implementar un flujo de información en línea puede facilitar la comunicación y la gestión de inventarios.
- Optimizar los procesos de codificación de productos puede agilizar las operaciones.

Eficiencias logísticas:

- Mejorar algunas prácticas en la recepción del producto.
- Fluir de manera más ágil en la logística de reversa.
- Evaluar el impacto actual de las operaciones conjuntas en el medio ambiente y la sociedad.

Las oportunidades se centran en mejorar la colaboración con industriales, optimizar procesos logísticos y comerciales, implementar tecnologías avanzadas, y fortalecer la colaboración entre las dos empresas para lograr una relación más eficiente y beneficiosa.

5. Recomendaciones para los industriales

De los 16 aspectos evaluados, **costos logísticos, procesos sostenibles y ejecución del lineal** 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.

Procesos sostenibles:

- Mejorar algunas prácticas en la recepción del producto
- Fluir de manera más ágil en la logística de reversa.
- Evaluar el impacto actual de las operaciones conjuntas en el medio ambiente y la sociedad.

Ejecución lineal:

- Mejorar el empaque para proteger los productos cuando se exhiben, ya que tienden a ensuciarse.
- Capacitar al personal en las especificaciones del producto es esencial.
- Implementar empaques individuales para evitar la contaminación de productos.

Las oportunidades se centran en mejorar la colaboración con industriales, 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. 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”