

Ciudad de México, Mayo de 2024

**PharmaTyCSA** es una empresa líder en el mercado especializada en la **Distribución, Comercialización y Logística (3PL)** de **productos para la Salud**, entre los que se incluyen: Medicamentos, Equipamiento, Mobiliario y Dispositivos Médicos.

Como parte de nuestras iniciativas estratégicas, **London Consulting Group** nos acompañó durante los últimos 10 meses en la implementación del **ERP Microsoft Dynamics Business Central**; así como en la creación del área de **Mejora Continua** con el objetivo de acelerar nuestros esfuerzos de **transformación digital** y de **madurez organizacional**.

El **acompañamiento de LCG** fue sumamente valioso para este proceso de transformación, destacando lo siguiente:

- El equipo de LCG nos ayudó a traducir las **necesidades operativas en requerimientos tecnológicos y funcionales** para el diseño y parametrización del nuevo sistema.
- La utilización de **metodologías ágiles** fueron cruciales para garantizar los **tiempos de implementación** del ERP.
- El nuevo **mindset organizacional** desarrollado en el equipo fue clave para **promover la adopción** del nuevo sistema.

Algunos de los principales elementos desarrollados durante el proyecto incluyeron:

- **Fase de Análisis:** Se realizó un **diagnóstico** punta a punta del negocio para entender cómo cada área y sus procesos serían habilitados con las mejoras desarrolladas en el sistema, a nivel transacción y gestión de la información.
- **Fase de Diseño y Desarrollo.** Se desarrollaron los **prototipos funcionales** basados en las **historias de usuario** que a su vez fueron desarrollados en 9 sprints de entregables.
- **Fase de Implementación y Go Live.** Se desarrollaron sesiones de **pruebas integrales** para asegurar la funcionalidad del sistema, acompañados de **workshops de capacitación** para los usuarios clave. Posterior a la liberación del sistema en productivo, se diseñó un modelo de evaluación continua para la estabilización operativa.

Como resultado se **desarrollaron e implementaron 12 módulos** que cubren las necesidades del negocio: Ventas, Contratos, Compras, Recibo, Almacén, Distribución, Facturación, Cuentas por Cobrar, Cuentas por Pagar, Tesorería y Contabilidad.

Adicionalmente, se creó el **área de Mejora Continua**, responsable de dar continuidad al desarrollo de iniciativas estratégicas mediante la **gestión de nuevos proyectos**, la ejecución de auditorías y la realización de entrenamientos, con el objetivo de elevar la excelencia operativa de la compañía. Algunos de los modelos desarrollados son:

- Definición del **estructura, funciones y perfiles** del área; acompañándonos en el proceso de reclutamiento y selección del personal.
- Implementación del **modelo de nuevos proyectos**, en donde a través de la metodología **Design Thinking** se identificó un portafolio de iniciativas críticas a ejecutar en el 2024-2025.
- Diseño de un **modelo de entrenamiento** a colaboradores basado en contenido de la **metodología Lean y Six Sigma**.

Lo antes descrito ha permitido **una mejora del 18% en EBITDA** versus el año anterior conjuntando las unidades de negocio de Distribución, 3PL y Servicios Oncológicos. Los beneficios del proyecto representan un **ROI anual de 5.2 a 1**.

Por lo anterior recomendamos ampliamente a **London Consulting Group** como un socio estratégico en el desarrollo de proyectos de mejora y transformación empresarial.

Atentamente  


Patrick Troop  
Director General PharmaTyCSA

Pharma Tycsa es una empresa líder en el mercado especializada en la comercialización, distribución y logística (3PL) de medicamentos; así como el **desarrollo de soluciones integrales para la salud** como es la producción de mezclas oncológicas y nutricionales parenterales.

Como un pilar fundamental de nuestro **acelerado plan de crecimiento y transformación**, hemos llevado a cabo en conjunto con **London Consulting Group** un **proyecto estratégico**, enfocado en:

- Desarrollar en nuestros colaboradores un nuevo estilo de **Liderazgo Ágil**, basado en la formación de equipos colaborativos, en la agilidad emocional y en el interés genuino por el desarrollo de su gente.
- Alcanzar la **excelencia operativa** a través de la simplificación de procesos y la implementación de **metodologías ágiles**.
- Llevar a cabo una **transformación digital** en las operaciones, digitalizando la gestión de datos a lo largo de todo el proceso acompañado de **Power BI, Power Automate, Power Apps y Microsoft Dynamics Business Central**.

Algunos de los elementos desarrollados durante el proyecto y sus respectivos resultados en las diferentes áreas son:

### DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA (3PL)

**Transformación y simplificación de los procesos** logrando una coordinación y **visibilidad en tiempo real de toda la cadena de valor**, desde la recepción de las órdenes de suministro hasta la entrega al cliente final. Lo anterior acompañado de **herramientas digitales** diseñadas e implementadas en los modelos de: programación de pedidos, recepción de mercancía, almacenaje, surtido de productos, embarque y distribución, con lo cual se obtuvieron resultados como:

- **Reducción del 52%** en el tiempo promedio de entrega punta a punta. *(Impacto en CX Customer Experience)*
- **Incremento del 76%** en el indicador de entregas a tiempo. *(Impacto en CX Customer Experience)*
- **Mejora en la productividad del almacén reduciendo el 51% el gasto de nómina** por pieza surtida. *(Impacto en OX Operational Excellence)*
- Mejora en el proceso de recuperación de evidencias, **permitiendo recortar 9 días al inicio del proceso de cobranza**. *(Impacto en capital de trabajo)*
- **Incremento del 32% en ventas** versus el año anterior.

### SERVICIOS ONCOLÓGICOS

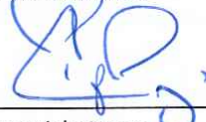
**Diseño y transformación de procesos, KPI's y herramientas en almacén, producción, calidad y distribución** permitiendo tener trazabilidad de las mezclas elaboradas a lo largo de toda la cadena de valor, lo que se traduce en resultados como:

- **Reducción del 52%** en venta perdida por un manejo efectivo de inventarios. *(Impacto en CX Customer Experience)*
- **Incremento del 30%** en la productividad del personal operativo (mezclas por colaborador). *(Impacto en OX Operational Excellence)*
- **Incremento del 100% en ventas** versus el año anterior.

Las mejoras descritas han permitido **una mejora del 18% en EBITDA** versus el año anterior conjunta de estas unidades de negocio. Los beneficios del proyecto representan un **ROI anual de 5.2 a 1**.

Por lo anterior recomendamos ampliamente a **London Consulting Group** como un socio estratégico en el desarrollo de proyectos de mejora y transformación empresarial.

Atentamente



Patrick Troop

Director General Pharma Tycsa