

PREGUNTAS FRECUENTES
MYPES LOGYCA

**Consultorio
logístico virtual**



Contenido:

1. SOBRE EL CONSULTORIO.

2. SOBRE LA CONSULTA.

3. SOBRE LOGÍSTICA.

1. SOBRE EL CONSULTORIO

¿Qué es y Para qué sirve el consultorio Logístico Virtual?

- El consultorio logístico virtual es un espacio creado con el fin de servir de apoyo y guía a problemáticas que las micro y pequeñas empresas que consulten puedan tener sobre temas de logística y Supply Chain.

¿Quién puede hacer uso del consultorio logístico virtual de LOGYCA?

- Empresas que cumplan con los siguientes criterios:
 - La empresa debe ser de categoría Micro o Pequeña. Esto, según el decreto 957 del 5 de junio de 2019 que define el tamaño de empresa.
 - La empresa MYPE debe ser miembro de LOGYCA, por ende, sus datos como NIT, contacto, tamaño, entre otros, deben estar registrados en las BBDD de Salesforce propias.

¿Cuántas veces puedo ingresar y hacer uso del consultorio?

- Mientras la empresa cumpla los requisitos para tener acceso al consultorio, podrá ingresar las veces que sea necesario a realizar las consultas necesarias para resolver las dudas pertinentes.

¿Cómo hago para validar si mi empresa tiene el servicio de consultorio?

- Ingresando a la Página de **LOGYCA**, en la parte superior derecha acceda al portal de miembros, con el NIT de su empresa, si ya tiene usuario debe ingresar las credenciales, si no tiene usuario deberá crearlo, si su empresa cumple con los requisitos se le activará un botón en la parte superior izquierda que le dará acceso al consultorio, si cree que debería tener acceso y no lo tiene por favor envíe un correo indicando el problema a: consultoriomypes@logyca.com.

¿Qué costo tiene el consultorio?

- Para las empresas que cumplan los requisitos de acceso el consultorio es totalmente gratuito.

¿Qué hago si el consultorio no está funcionando?

- Para este caso tenemos habilitado un link que le permitirá acceder al consultorio en otra plataforma, de persistir los problemas por favor envíe un correo a: consultoriomypes@logyca.com.

¿Si no soy miembro de LOGYCA cómo puedo tener el servicio del consultorio?

- El consultorio es de uso exclusivo de miembros de **LOGYCA** que cumplan con los requisitos, si su empresa aun no es miembro, puede obtener la membresía membresias@logyca.com

¿Qué canales de comunicación hay para saber más sobre el consultorio?

- Para cualquier inquietud está habilitado el correo electrónico consultoriomypes@logyca.com



2. SOBRE LA CONSULTA

¿En qué temas puedo obtener asesoría en el consultorio logístico?

- Temáticas logísticas que encaminan a uno (o varios) temas específicos de la consulta. Están divididos en cuatro bloques generales de consulta, que se desglosan en temas específicos, como se muestra en la tabla a continuación:

Tema general	Tema específico
Distribución / Transporte	<i>Optimizar la manera en que entrega sus productos (Ruteo).</i>
	<i>Tipos y capacidad de vehículos.</i>
	<i>Tercerizar la distribución con operadores logísticos.</i>
	<i>Optimizar la ocupación de su vehículo.</i>
	<i>Trazabilidad de sus envíos.</i>
Abastecimiento / Compras /Almacenamiento	<i>Logística Inversa y devoluciones.</i>
	<i>Negociación y selección de proveedores.</i>
	<i>Recepción de órdenes.</i>
	<i>Factura electrónica.</i>
	<i>Herramientas tecnológicas para pedidos y pagos.</i>
Planeación / Gestión de demanda / Inventarios	<i>Gestión de almacén.</i>
	<i>Layout - Distribución física de su espacio.</i>
	<i>Pronósticos de demanda.</i>
	<i>Clasificación de Productos - Tipo de inventario.</i>
Herramientas de Colaboración	<i>Políticas de inventarios - ¿cuánto y cuándo ordenar?.</i>
	<i>Nivel de Servicio.</i>
	<i>Índice de Colaboración.</i>
	<i>Entregas en Horarios no Convencionales.</i>
	<i>Compras colaborativas.</i>
	<i>Entregas Certificadas.</i>
	<i>Compensación y/o consolidación de Carga.</i>
	<i>Inventario Administrado por el Proveedor (VMI).</i>
	<i>Intercambio Electrónico de Datos (EDI).</i>
	<i>Planificación Colaborativa, Previsión y Reabastecimiento. (CPFR)</i>

Tabla 1. Instrumentos de Validación - De consulta

¿Cómo puedo realizar seguimiento a mi consulta?

- Si tiene una inquietud específica sobre la consulta o sobre el proceso, puede enviar un correo a consultoriomyes@logyca.com, por este medio podrá saber el estado de su consulta.

¿Cuánto tiempo se demoran en responder mi consulta?

- Dependiendo de la complejidad de la pregunta el proceso se podrá demorar de 3 hasta 15 días.

¿Quién será el encargado de responder mi consulta?

- El encargado de responder la consulta será un consultor de LOGYCA, el colaborador asignado estará en la capacidad de responder a la consulta porque tendrá conocimientos y experiencia en el área.

¿Cómo me puedo comunicar con el consultor asignado?

- El primer contacto lo hará el consultor, este le hará saber el proceso a seguir y le brindará la información necesaria para que sigan en contacto durante todo el proceso.

¿Puedo pedir retroalimentación de la consulta?

- Una vez el consultor le envíe la solución a su consulta, usted podrá revisarla y solicitar aclaraciones o retroalimentación sobre la solución planteada, esto durante una semana luego de que se halla dado respuesta.

¿Qué hago si nadie se comunica conmigo?

- Usted podrá contactarnos al correo consultoriomyopes@logyca.com y hacer sus comentarios o solicitudes sobre la consulta.

3. SOBRE LOGÍSTICA

¿Qué es un pronóstico?

- Se define como un método mediante el cual se intenta conocer el comportamiento futuro de alguna variable con algún grado de certeza. Existen disponibles tres grupos de métodos de pronósticos: Los cualitativos, los de proyección históricos y los causales. Se diferencian entre sí por la precisión relativa del pronóstico del largo plazo en comparación con el corto plazo, el nivel de herramientas matemáticas requerido y la base de conocimiento como sustrato de sus proyecciones.

También lo podemos definir como el arte y la ciencia de predecir eventos del futuro, aunque aún necesita del juicio personal para pronosticar con el uso de herramientas y métodos sofisticados o sencillamente la estimación anticipada del valor de una demanda.

¿Qué tipo de pronósticos existen?

- El pronóstico se ha desarrollado hacia la industria del plan de solicitudes en el pronóstico diario del mercado. La aplicación del plan de demanda además se refiere al pronóstico de la serie de suministros. Entonces decimos que los pronósticos son métodos críticos y consecuentes que se requieren para conseguir buenos resultados durante la organización, de un proyecto. Si los catalogamos respecto al lapso que alcanzan, se puede clasificar en:

- Pronósticos de corto plazo: Se usan para diseñar estrategias inmediatas, son empleados entre mandos medios y gerencias de primera línea. Pronósticos de mediano plazo: Útil para decisiones de todos los niveles.
- Pronósticos de largo plazo: Requeridos para establecer el rumbo general de la organización, generalmente se hacen para que la alta dirección los use en los procesos de planeación estratégica.



■ Según su atención al detalle se clasifican en:

- Micro pronósticos: Involucran pequeños detalles e interesan a los niveles medios y de primera línea.
- Macro pronósticos: Se realizan a gran escala y son del interés de la alta dirección.

■ Según la intensidad del uso de datos se clasifican en:

- Pronósticos cualitativos. Se basan en el juicio de individuos o grupos de individuos, se pueden presentar en forma numérica pero generalmente no están basados en series de datos históricos.
- Pronósticos cuantitativos. Emplean cantidades significativas de datos previos como base de predicción. Pueden ser:
 - Simples (no formales): proyectan datos pasados hacia el futuro sin explicar las tendencias futuras.
 - Causales (explicativos): intentan explicar las relaciones funcionales entre la variable a ser estimada (variable dependiente) y la variable o variables que explican los cambios (variables independientes).

¿Cómo puedo hacer un pronóstico?

Proceso del Pronóstico

Generalmente un pronóstico se elabora siguiendo los pasos que se indican a continuación:

- 1.** Formulación del problema y recolección de datos. Estos dos elementos se tratan como un único paso porque el problema determina los datos adecuados. Si no se dispone de los datos adecuados el problema tendría que redefinirse o se tendría que acudir a un método puramente cualitativo.



- 2.** Manipulación y limpieza de datos. Es posible tener muchos o pocos datos, datos irrelevantes, datos desactualizados, etc., todos ellos requerirán de cierto procesamiento para obtener los datos necesarios y adecuados.
- 3.** Construcción y evaluación del modelo. Implica emplear los datos en un modelo de pronósticos que sea adecuado en términos de minimización del error de pronóstico.
- 4.** Aplicación del modelo (el pronóstico real). Consiste en los pronósticos reales del modelo que se generan una vez que se han recolectado y quizás reducido a sólo los datos adecuados, tan pronto se ha elegido un modelo adecuado de pronósticos.
- 5.** Evaluación del pronóstico. Implica comparar los valores del pronóstico con los valores históricos reales. Frecuentemente, el examen de los patrones de errores lleva al analista a modificar el procedimiento de pronósticos.

¿Cómo puedo utilizar el visor de ventas de LOGYCA /ANALITICA?

LOGYCA/ANALÍTICA es un servicio al cual tiene acceso sin costo específicamente a la sección de visor de ventas por ser miembro LOGYCA, si no tiene credenciales para acceder puede revisar el paso a paso en el siguiente video:

<https://www.youtube.com/watch?v=zWWZp4pYdvE>

Para conocer a detalle el uso de la plataforma, puede inscribirse a las sesiones que se realizan todos los miércoles en el horario de su preferencia a través del siguiente enlace:

<https://form.jotform.com/200845826601049>

Adicionalmente, por ser miembro tiene acceso a diferentes beneficios que le permitirán realizar una gestión más asertiva del nivel de servicio a través de plataformas como LOGYCA COLABORA en caso de que comercialice con grandes cadenas y cursos gratuitos para MYPES en nuestra plataforma edX. Todos los beneficios a los que tiene acceso están consolidados en la página de miembros, para ver el paso a paso puede ingresar al siguiente video: <https://www.youtube.com/watch?v=RIBoK9wKD5I> y complementar la información con el PDF adjunto que contiene el detalle de estos beneficios. Cualquier inquietud que se le presente, no dude en contactarnos.

¿Cómo puedo asignar mis códigos de barras?

Ingresar a la plataforma a través de Google Chrome.

- 1.** Ingresar a la Página.
- 2.** Digitar su usuario y contraseña.
- 3.** Ingresar a la opción "ASIGNACIÓN DE CÓDIGOS".
- 4.** Seleccionar el Tipo de Código.
- 5.** Diligenciar el formulario que se despliega, debe tener en cuenta que sumando Nombre, Marca, Características, Contenido, etc., estas no deben sumar más de 40 caracteres contando letras, números y espacios, preferiblemente poner una sola palabra en cada ítem.
- 6.** No debe usar caracteres especiales como: !"#\$%&/()=?;`*[]_.; letras eñes (Ñ) o tildes en las palabras.
- 7.** Si está conforme con la descripción que acaba de colocar dar clic en la opción "GUARDAR".
- 8.** Dar clic en el botón "ASIGNAR CÓDIGOS".

Para descargar el reporte de códigos de barras correctamente desde la página usted debe:

1. Ingresar a la plataforma a través de Google Chrome.
2. Ingresar a la Página:
<https://www.gs1co.org/tienda-virtual/logyca/comprar-codigo-de-barras>
3. Digital su usuario y contraseña.
4. Ingresar a la opción "REPORTES -> códigos asignados.
5. Selecciona la fecha inicial y la fecha final debe ser un día después de la asignación.
6. Dar clic en el botón Descargar CSV.

¿Qué es el GPC y que se debe poner en este rango?

■ GPC

Es la clasificación global de productos, la cual son agrupados en categorías según sus propiedades esenciales y sus relaciones con otros productos.

■ Cómo funciona el GPC

El GPC permite que los socios comerciales agrupen sus productos de la misma manera en todo el mundo. El componente básico de GPC es un código de producto conocido como ladrillo.

Por ejemplo, una botella de leche pertenece al segmento de alimentos, bebidas y tabaco.

En la plataforma de **LOGYCA/COLABORA** se puede visualizar en la lista desplegable las diferentes categorías. Allí podrá seleccionar la que más se adecua a su producto.



¿Cómo puedo acceder al certificado para MYPES en los cursos de LOGYCA?

1. Crear una cuenta en edX: <https://www.edx.org/school/logycax>
2. Seleccionar el curso de interés.
3. Clic en certificado verificado (para las MYPES miembros hay un código promocional sin costo para certificarse, puede solicitarlo a través del siguiente correo: simelo@logyca.org)



4. Ingrese el número del cupón en el campo “Añadir código del cupón”

The screenshot shows a checkout interface. On the left, under 'En tu carro de compras', there is a 'Resumen' section with a price of USD 25.00 and a 'TOTAL' of USD 26.00. A coupon code field is present with an 'Aplicar' button. On the right, under 'Selecciona un método de pago', there are logos for Visa, Mastercard, and PoyPul. Below this is the 'Información del titular de la tarjeta' form, which includes fields for Name, Surname, Address, City, State/Province, Country, and Postal Code. At the bottom right, there is a 'Número de tarjeta' and 'Código de seguridad' field.

5. Debes verificar tu identidad para recibir el certificado al finalizar el curso.

6. Puedes encontrar el progreso del curso en la sección “Mis cursos”.

¿Cómo puedo seleccionar los proveedores de mejor forma?

Es necesario que de antemano usted conozca a sus proveedores potenciales (a través de contacto, cotizaciones u otro tipo de información que facilite la comparación). Para la selección de proveedores es importante considerar factores:

1. Cuantitativos:

precio, condiciones de proveedores (días), entre otras.

2. Cualitativos:

calidad, localización, tamaño de empresa, entre otras.

Para la selección puede apoyarse en el formato de proveedores de Excel que hemos dispuesto.

¿Cómo puedo gestionar mejor mi inventario?

1. Clasificar y priorizar:

Un error muy común que se puede cometer en la gestión de inventarios es tratar a todos tus productos como si fueran uno sólo, es muy importante clasificar las mercancías en al menos 3 categorías para posteriormente evaluar su comportamiento y definir prioridades.

2. Implementar una política de inventario:

El objetivo de esta práctica determinar cómo debe estar constituido el inventario, por ejemplo: nivel de producto terminado, clasificación correcta de cada tipo de mercancía y su rotación, tiempos para realizar pedidos, entre otros.

3. Alianzas con proveedores:

Es importante analizar la red de y conocer cuáles son los que más impacto tienen para el inventario y para las operaciones de la empresa, con el fin de planificar las acciones en tiempos normales y en situaciones extraordinarias en caso de que se presenten.

4. Automatizar procesos:

Para lograr un control efectivo es importante contar con una herramienta que faciliten la eficiencia, así mismo, es importante establecer mejores prácticas al momento de planear y ejecutar el proceso (Códigos de barras, ubicaciones de productos, registros de entradas y salidas, entre otros) y sobre todo que existan políticas de monitoreo y revisión constantes que te permitan mejorar. Existen diferentes herramientas en el mercado, en LOGYCA hemos dispuesto una herramienta sencilla en Excel para la gestión de inventarios.



¿Cómo medir y hacer seguimiento de mi nivel de servicio?

El nivel de servicio se mide, desde la perspectiva logística, a través de un indicador denominado OTIF (pedidos a tiempo y completos). Lo anterior permite visualizar el porcentaje de cumplimiento que se está teniendo frente a los pedidos de los clientes. La fórmula empleada es:



Porcentaje de entregas a tiempo: $\text{Nro de pedidos entregados a tiempo} / \text{Nro pedidos entregados} * 100$.



Porcentaje de entregas conformes: $\text{Nro de pedidos entregados completos y sin daños} / \text{Nro de pedidos entregados} * 100$.



OTIF: $\text{porcentaje de entregas a tiempo} * \text{porcentaje de entregas conformes}$.

Para realizar este análisis hemos dispuesto **un formato en Excel**.

¿Cómo funciona la plataforma de LOGYCA/TRANSPORTE?



Incluimos al generador de carga en el servicio y solicitamos información



Hacemos una limpieza y homologación de datos



Procesamos la información e identificamos los corredores logísticos con mayores oportunidades de compensación dentro de la red



Alineamos a los actores de ese corredor logístico para implementar las oportunidades de colaboración

¿Cuáles son los beneficios de la plataforma LOGYCA/TRANSPORTE?

1



Reducción
de costos logísticos
entre un 3% y un 5%

2



Optimización
de corredores logísticos
y flota vehicular

3



Reducción
de **tiempos**, **Aumento**
de **nivle de servicio**

4



Reducción
de la **huella de carbono**



REDES de VALOR COMPETITIVAS

A través de esta iniciativa, las MIPYMES-, desarrollan y fortalecen sus procesos logísticos y comerciales, para responder de manera eficaz a los retos que demanda el mercado.

BENEFICIOS

MIEMBROS LOGYCA**



Uso de los **códigos de barras** que requieran para **identificar** su portafolio de **productos, servicios y localizaciones.**



Plataforma colaborativa que les permite conectar la **información de sus productos con socios de negocio.**



Solución que les permitirá mejorar su desempeño en la toma de decisiones comerciales y logísticas, **mediante el análisis de datos.**



Un espacio Virtual para **consultas logísticas** y de **Red de Valor.**

*Los costos e inversiones necesarias para implementar esta iniciativa, son cubiertos por los miembros de LOGYCA / ASOCIACIÓN

** Aplica para las empresas vinculadas como MIEMBROS de LOGYCA