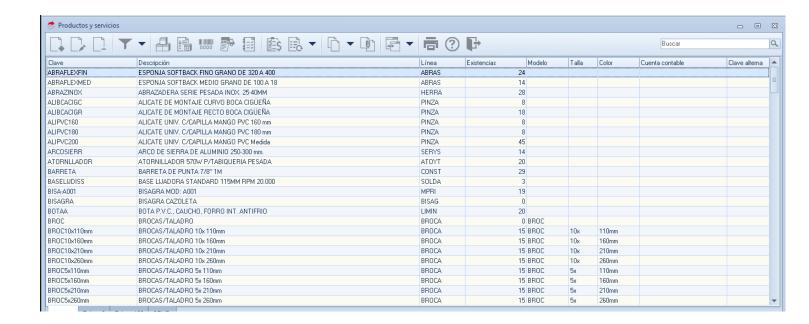
Universidad Mariano Gálvez de Guatemala Análisis de Sistemas II Ingeniería en sistemas Esduardo Del Aguila

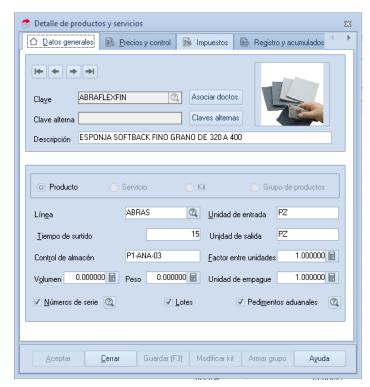


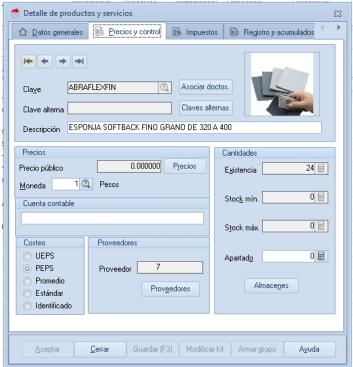
Jorge Mario Marroquin Roca 0901-19-676 Yordi Daniel Hernández Perez 0901-19-3281 Pablo Arturo López Paiz 0901-19-2375 El benchmarking es una práctica de análisis y evaluación empresarial que puede ser útil a la economía. Es pertinente para examinar un proceso determinado al interior de muchas empresas u organizaciones y también permite confrontar a una organización en particular respecto de sus similares en otros mercados o países.

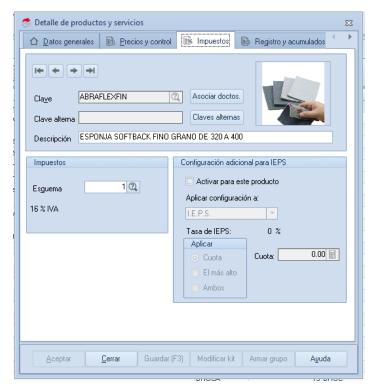
El iniciar un análisis de benchmarking del desempeño de lo logístico, para evaluar el grado de eficacia en el cumplimiento tanto de su función principal como de algunos de sus objetivos secundarios. Esta evaluación se realiza mediante el análisis de indicadores específicos y de una función objetivo en conjunto que pretende analizar el grado de desempeño del servicio de paquetería como de sus envíos.

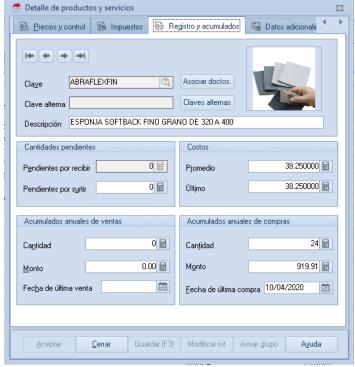
Por medio del análisis se puede establecer un ranking de planificación que evalúa el desempeño de esta institución en escala regional. Para cumplir con estos objetivos es necesario determinar las funciones principales y secundarias del sistema de inventarios. Luego se deben establecer los indicadores más significativos y pertinentes, para posteriormente realizar la medición por indicador y de manera conjunta establecer el ordenamiento general y hacer los comentarios respectivos.



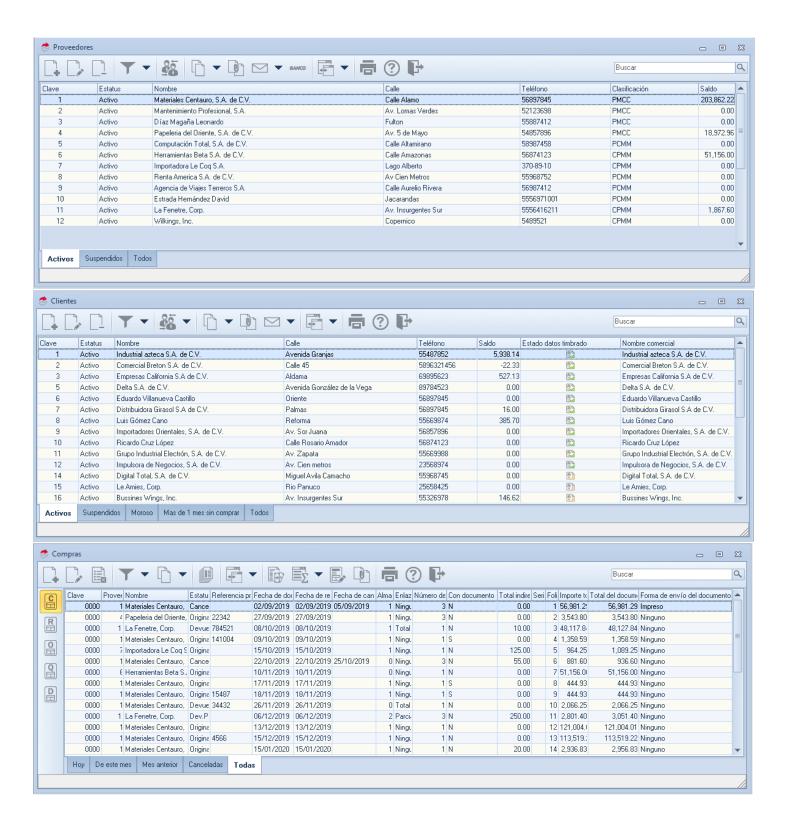


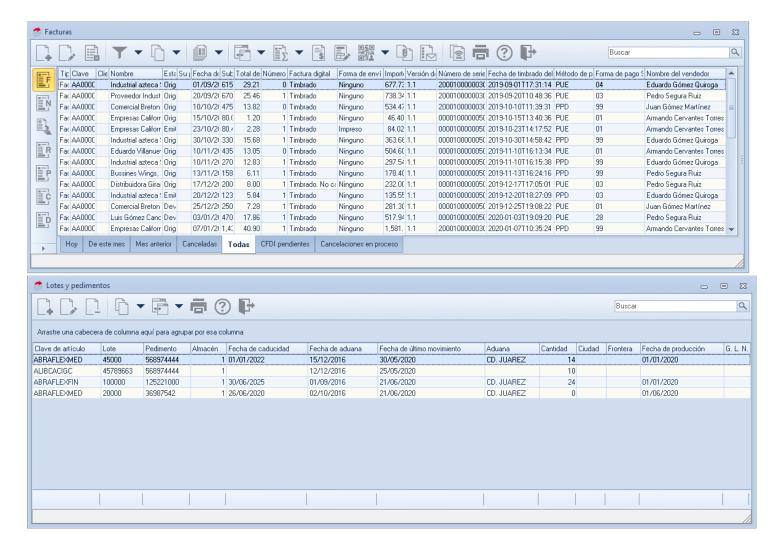






| Clave de artículo | Lote     | Pedimento | Almacén | Fecha de caducidad | Fecha de aduana | Fecha de último movimiento | Aduana     | Cantidad | Ciudad | Frontera | Fecha de producción | G. L. N. |
|-------------------|----------|-----------|---------|--------------------|-----------------|----------------------------|------------|----------|--------|----------|---------------------|----------|
| ABRAFLEXMED       | 45000    | 568974444 | 1       | 01/01/2022         | 15/12/2016      | 30/05/2020                 | CD. JUAREZ | 14       |        |          | 01/01/2020          |          |
| ALIBCACIGC        | 45789663 | 568974444 | 1       |                    | 12/12/2016      | 25/05/2020                 |            | 10       |        |          |                     |          |
| ABRAFLEXFIN       | 100000   | 125221000 | 1       | 30/06/2025         | 01/09/2016      | 21/06/2020                 | CD. JUAREZ | 24       |        |          | 01/01/2020          |          |
| ABRAFLEXMED       | 20000    | 36987542  | 1       | 26/06/2020         | 02/10/2016      | 21/06/2020                 | CD. JUAREZ | 0        |        |          | 01/06/2020          |          |





### Registra tu inventario

- Ingresa al menú Inventarios> Productos y servicios
- Dentro del catálogo selecciona el icono "Agregar" de la barra de herramientas.
- Captura la información correspondiente en la ventana que aparece. Oprime el botón "Aceptar" para que el producto, servicio, kit o grupo de productos quede registrado. Realiza este proceso por cada producto o servicio que necesites.

### Ingresa proveedores

- 1 Ingresa al menú Proveedores > Proveedores
- Dentro de la consulta selecciona el icono "Agregar" de la barra de herramientas.
- Captura la información correspondiente en la ventana que aparece y oprime el botón "Aceptar" para que el proveedor quede registrado. Realiza este proceso por cada proveedor que requieras.

# Agrega clientes 1 Ingresa al menú Clientes > Clientes 2 Dentro de la consulta selecciona el icono "Agregar" de la barra de herramientas. 3 Captura la información correspondiente en la ventana que aparece y oprime el botón "Aceptar" para que el cliente quede registrado. Realiza este proceso por cada cliente que necesites agregar en tu empresa. Captura vendedores 1 Ingresa al menú Facturas y vendedores > Vendedores 2 Dentro de la consulta selecciona el icono "Agregar" de la barra de herramientas. 3 Captura la información correspondiente en la ventana que aparece y oprime el botón "Aceptar" para que el vendedor quede registrado en la base de datos.

### Registra entradas de productos en el inventario

Ingresa al menú Compras> Compras

Los documentos disponibles para esta sección son:

- · Recepciones
- · Orden de compra
- Requisiciones
- Devoluciones
- Dentro del catálogo selecciona el icono "Agregar" de la barra de herramientas.
- Registra los datos que se solicitan, de acuerdo con la compra de productos a realizar.

Revisa la información que indicaste y presiona el botón "**Grabar**", inmediatamente podrás consultar el registro de los productos en el inventario y su existencia.

### Emite documentos de venta

1 Ingresa menú Ventas > Facturas

Los documentos disponibles para esta sección son:

- Facturas
- · Notas de venta
- Remisiones
- Pedidos
- Cotizaciones
- Devoluciones
- Parcialidades
- Comprobantes de pago
- Dentro del catálogo selecciona el icono "**Agregar**" 📮 de la barra de herramientas.
- Registra los datos que se solicitan, de acuerdo al tipo de documento de venta que estés efectuando.

Revisa la información que capturaste y presiona el botón "**Grabar**", inmediatamente podrás consultar el documento y/o el saldo del cliente al cual se afectó.

# Pasos del Benchmarking

- 1. Planificación: El objetivo principal de esta primera etapa es planificar la investigación que se va a realizar.
- 2. Datos: La recopilación de datos es fundamental para el benchmarking, de ello dependerá en gran medida el éxito o el fracaso de todo el proceso. Podemos obtener datos de diferentes fuentes: interna, asociaciones profesionales o investigaciones propias entre otras.
- 3. Análisis: identificación de procesos y hacer comparaciones, observando la magnitud de las diferencias, descubriendo también las relaciones que podemos tomar para nuestra área.
- 4. Acción: acá se optimizan los procesos que nosotros ya tenemos y poner en marcha las mejoras y actualizaciones.
- 5. Seguimiento y Mejora: En esta última etapa se debe hacer un informe con toda la información destacada del proceso. Esto ayudará a retomar el trabajo en proyectos posteriores. La idea es que se convierta en un ejercicio de la empresa sostenido en el tiempo para adoptar una mejora continua.

# El benchmarking a nivel logístico es:

- Eficiencia operativa en el manejo de inventarios y tracking
- Fácil registro para cualquier producto, proveedor y clientes
- Información muy detallada en la ejecución de los informes
- Fácil implementación para las tiendas en línea
- Manejo muy detallado en el manejo de facturas y comprobantes
- Nula implementación de la función de tracking
- Manejo eficiente de varios almacenes.

# Conclusión

En este documento, se hizo mención de la importancia del Benchmarking como herramienta de apoyo a lograr la calidad en el servicio en una organización y, por ende, alcanzar la satisfacción al cliente, básicamente todos somos sujetos de consumo, el servicio que brinda una empresa se ha vuelto una variable que diariamente está siendo monitoreada por los Gerentes o Directores, pues esta variable se ha vuelto un factor de éxito o fracaso para la empresa.

El Benchmarking es una alternativa, para cualquier organización que este consiente que el servicio al cliente es factor clave de competitividad, es complejo que las empresas acepten medirse con las mejores en su ramo, pero es necesario cuando se desea conocer las estrategias que han usado éstas para llegar al punto donde se encuentran.

El Benchmarking puede permitir conseguir tener una actitud crítica con lo que la empresa ha estado haciendo. Fomenta la autoevaluación o análisis interno, teniendo en cuenta el exterior; es decir, hace que la dirección y las personas implicadas en el proceso estén alerta de las posibles mejoras, en base a lo que ocurre en otras organizaciones externas, mejorando estos otros procesos, la calidad en el servicio.