

**FACULTAD DE INGENIERÍA**

Carrera de **INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**DISEÑO DE LA GESTIÓN DE  
APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN  
LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL  
PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022**

Tesis para optar al título profesional de:

**INGENIERA INDUSTRIAL**

**Autor:**

Luz Editha Saucedo Jambo

**Asesor:**

Mg. Ing. Elmer Agilar Briones  
<https://orcid.org/0000-0003-2228-0026>

**Cajamarca - Perú**

**2023**

**JURADO EVALUADOR**

Jurado 1 Presidente(a)	<b>Karla Rossemary Sisniegas Noriega</b>	<b>46071719</b>
	Nombre y Apellidos	N° DNI

Jurado 2	<b>Fanny Emelina Piedra Cabanillas</b>	<b>47602202</b>
	Nombre y Apellidos	N° DNI

Jurado 3	<b>Roger Samuel Silva Abanto</b>	<b>26600012</b>
	Nombre y Apellidos	N° DNI

## INFORME DE SIMILITUD

**5%**

INDICE DE SIMILITUD

**3%**

FUENTES DE INTERNET

**2%**

PUBLICACIONES

**2%**

TRABAJOS DEL  
ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>buleria.unileon.es</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>
<b>2</b>	<b>info.ifpr.edu.br</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>3</b>	<b>hdl.handle.net</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>4</b>	<b>"Inequidad en la mortalidad de los habitantes de las comunas de la Región Metropolitana por accidentes de tránsito.", Pontificia Universidad Catolica de Chile, 2020</b> Publicación	<b>&lt;1%</b>
<b>5</b>	<b>Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola</b> Trabajo del estudiante	<b>&lt;1%</b>
<b>6</b>	<b>vbook.pub</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>7</b>	<b>Gabriela Estefania Duque Orozco. "Las relaciones sociales intergeneracionales de la nacionalidad Waorani y la reproducción de las</b>	<b>&lt;1%</b>

## **DEDICATORIA**

Con todo mi amor, corazón y esfuerzo le dedico los resultados de esta tesis a Dios, a mi querida familia, a mis compañeros y docentes de esta distinguida casa de estudios; quienes, con su sabiduría, sabios consejos, motivación y exigencias me han ayudado a cumplir una de mis más grandes metas profesionales.

Como un apartado especial dedico mi tesis a mi pequeña hija Ingrid Jhoana, que más que motivación es mi orgullo y mi todo, esto es para ti mi hija querida.



## AGRADECIMIENTO

En primera instancia, agradezco a Dios todo bondadoso por dejarme conseguir una de mis más grandes y anheladas metas, junto con una de las experiencias más increíbles como universitaria, son cosas que quedarán marcadas en mis memorias y mi ser.

Agradezco a mi familia y amigos, por el apoyo económico, moral y emocional, que fue un incentivo enorme para esforzarme por mis ideales y anhelos.

Sin duda que no podían faltar mis docentes, los que me brindaron todos sus conocimientos y fueron exigentes en mi formación académica, sin ellos no habría podido formarme como profesional en esta prestigiosa carrera.

## Tabla de contenidos

<b>JURADO EVALUADOR .....</b>	<b>2</b>
<b>INFORME DE SIMILITUD.....</b>	<b>3</b>
<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>4</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>5</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>11</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>12</b>
<b>CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>13</b>
<b>1.1. Realidad Problemática.....</b>	<b>13</b>
1.1.1. Antecedentes de la Investigación .....	14
1.1.2. Bases Teóricas.....	21
1.1.2.1. El Restaurante. ....	22
1.1.2.2. Aprovisionamiento en Restaurantes.....	23
1.1.2.2.1. Ciclo de Compras. ....	23
1.1.2.2.2. Formas de Aprovisionamiento.....	24
1.1.2.2.3. Importancia.....	25
1.1.2.3. Gestión de Compras. ....	25
1.1.2.3.1. Documentos Empleados. ....	26
1.1.2.3.2. Indicadores en la Gestión de Compras.....	26
1.1.2.4. Gestión de Proveedores.....	27
1.1.2.4.1. Indicadores en la Gestión de Proveedores.....	28
1.1.2.5. Gestión de Almacenamiento. ....	29
1.1.2.5.1. Indicadores en la Gestión de Almacenamiento.....	29
1.1.2.6. Gestión de Inventarios.....	30
1.1.2.6.1. Tipos de Inventarios. ....	32
1.1.2.6.2. Indicadores en la Gestión de Inventario.....	33
1.1.2.7. Gestión de Stock en Restaurantes.....	34
1.1.2.7.1. Tipos de Stock. ....	35
1.1.2.7.2. Herramientas de Gestión.....	38
1.1.2.8. Viabilidad Económica en la Gestión de Aprovisionamiento y Stock en Restaurantes.....	39
1.1.2.8.1. Ingeniería de Menús o Carta.....	40
1.1.2.8.2. Análisis de Popularidad. ....	40
1.1.2.8.3. Análisis de Rentabilidad. ....	41
1.1.2.8.4. Matriz de la Ingeniería de Menús o Carta.....	42
<b>1.2. Formulación del Problema .....</b>	<b>42</b>
<b>1.3. Objetivos .....</b>	<b>43</b>
1.3.1. Objetivo General .....	43
1.3.2. Objetivos Específicos .....	43
<b>1.4. Hipótesis .....</b>	<b>43</b>
<b>CAPÍTULO II. METODOLOGÍA .....</b>	<b>44</b>

<b>2.1.</b>	<b>Tipo de Investigación .....</b>	<b>44</b>
2.1.1.	Enfoque .....	44
2.1.2.	Nivel.....	44
2.1.3.	Alcance.....	44
2.1.4.	Diseño .....	44
<b>2.2.</b>	<b>Población y Muestra.....</b>	<b>45</b>
2.2.1.	Población.....	45
2.2.2.	Muestra.....	45
<b>2.3.</b>	<b>Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....</b>	<b>46</b>
<b>2.4.</b>	<b>Procedimiento de Desarrollo .....</b>	<b>47</b>
2.4.1.	Etapa Preliminar .....	47
2.4.2.	Etapa de Diagnóstico.....	47
2.4.3.	Etapa de Diseño y Aplicación de la Gestión de Aproveccionamiento .....	48
2.4.4.	Etapa de Evaluación, Ajuste y Viabilidad Económica .....	48
<b>2.5.</b>	<b>Aspectos Éticos en la Investigación.....</b>	<b>49</b>
<b>2.6.</b>	<b>Operacionalización de Variables.....</b>	<b>49</b>
<b>2.7.</b>	<b>Métodos y Procedimiento de Análisis de Datos .....</b>	<b>50</b>
<b>CAPÍTULO III. RESULTADOS .....</b>		<b>52</b>
<b>3.1.</b>	<b>Diagnóstico General de la Empresa.....</b>	<b>52</b>
<b>3.2.</b>	<b>Resultados del Diagnóstico .....</b>	<b>55</b>
3.2.1.	Gestión de Aproveccionamiento .....	56
3.2.1.1.	Demanda de Servicios.....	56
3.2.1.2.	Gestión de Compras .....	68
3.2.1.2.1.	Volumen de Compras (CD).....	68
3.2.1.2.2.	Emisión de Pedidos (EP).....	70
3.2.1.2.3.	Recurso Humano en Compras (RHC).....	70
3.2.1.3.	Gestión de Proveedores.....	70
3.2.1.3.1.	Servicio, Calidad, Precio y Tipo (SCPT).....	71
3.2.1.3.2.	Nivel de Cumplimiento (NC).....	71
3.2.1.4.	Gestión de Almacenamiento.....	72
3.2.1.4.1.	Volumen de Almacenamiento (VA).....	72
3.2.1.4.2.	Caducidad de Productos (CP).....	72
3.2.1.4.3.	Recurso Humano en Almacén (RHA).....	72
3.2.1.5.	Gestión de Inventario.....	73
3.2.1.5.1.	Tipo de Inventario (TI).....	73
3.2.1.5.2.	Entregas Perfectamente Recibidas (EPR).....	75
3.2.1.5.3.	Vejez de Inventario (VI).....	76
3.2.1.5.4.	Recurso Humano en el Inventario (RHI).....	78
3.2.2.	Niveles de Stock.....	78
3.2.2.1.	Stock Mínimo (SMIN), de Seguridad (SS) y Máximo (SMAX).....	80
3.2.2.2.	Stock Estacional (SEST) y Especulativo (SE).....	81
3.2.2.3.	Cantidad Económica de Pedidos (CEP).....	81
3.2.3.	Percepción de Clientes Sobre el Restaurant .....	81

<b>3.3.</b>	<b>Diseño de la Propuesta de Mejora .....</b>	<b>89</b>
<b>3.4.</b>	<b>Resultados de la Aplicación del Diseño.....</b>	<b>92</b>
3.4.1.	Diseño de Gestión de Aprovisionamiento .....	92
3.4.1.1.	Demanda Proyectada de Servicios. ....	92
3.4.1.2.	Gestión de Compras. ....	97
3.4.1.2.1.	Volumen de Compras (VC). ....	97
3.4.1.2.2.	Emisión de Pedidos (EP). ....	97
3.4.1.2.3.	Recurso Humano en Compras (RHC). ....	97
3.4.1.3.	Gestión de Proveedores. ....	97
3.4.1.3.1.	Servicio, Calidad, Precio y Tipo (SCPT).....	97
3.4.1.3.2.	Nivel de Cumplimiento (NC). ....	98
3.4.1.4.	Gestión de Almacenamiento. ....	98
3.4.1.4.1.	Volumen de Almacenamiento (VA). ....	98
3.4.1.4.2.	Caducidad de Productos (CP). ....	98
3.4.1.4.3.	Recurso Humano en Almacén (RHA). ....	99
3.4.1.5.	Gestión de Inventario. ....	99
3.4.1.5.1.	Tipo de Inventario (TI). ....	99
3.4.1.5.2.	Entregas Perfectamente Recibidas (EPR). ....	99
3.4.1.5.3.	Vejez de Inventario (VI). ....	100
3.4.1.5.4.	Recurso Humano en el Inventario (RHI). ....	100
3.4.2.	Influencia en los Niveles de Stock .....	103
3.4.2.1.	Stock Mínimo (SMIN), de Seguridad (SS) y Máximo (SMAX). ....	103
3.4.2.2.	Stock Estacional (SEST) y Especulativo (SE). ....	103
3.4.2.3.	Cantidad Económica de Pedidos (CEP). ....	104
<b>3.5.</b>	<b>Evaluación, Ajuste y Viabilidad Económica .....</b>	<b>105</b>
3.5.1.	Evaluación del Diseño de Gestión de Aprovisionamiento .....	106
3.5.2.	Ajuste del Diseño de Gestión de Aprovisionamiento.....	108
3.5.3.	Viabilidad Económica .....	109
<b>CAPÍTULO IV. DISCUSIONES Y CONCLUSIONES .....</b>		<b>110</b>
<b>4.1.</b>	<b>Discusión .....</b>	<b>110</b>
4.1.1.	Limitaciones .....	110
4.1.2.	Implicancias .....	111
4.1.3.	Interpretación .....	112
<b>4.2.</b>	<b>Conclusiones .....</b>	<b>114</b>
<b>REFERENCIAS .....</b>		<b>116</b>
<b>ANEXOS .....</b>		<b>118</b>

## Índice de Tablas

<b>TABLA 1</b>	<b>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 2</b>	<b>MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES ;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 3</b>	<b>MATRIZ DE CONSISTENCIA DE LA INVESTIGACIÓN ;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 4</b>	<b>MATRIZ DE PEDIDOS DEL RESTAURANT EL PEZ LOCO CORRESPONDIENTE A UNA SEMANA TÍPICA ..... ;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 5</b>	<b>MATRIZ DE PEDIDOS CORRESPONDIENTE A LA CATEGORÍA DE BEBIDAS CON ALCOHOL ..... 43</b>	
<b>TABLA 6</b>	<b>MATRIZ DE PEDIDOS CORRESPONDIENTE A LA CATEGORÍA DE BEBIDAS SIN ALCOHOL 43</b>	
<b>TABLA 7</b>	<b>MATRIZ DE PEDIDOS CORRESPONDIENTE A LA CATEGORÍA DE ENTRADAS .....;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 8</b>	<b>MATRIZ DE PEDIDOS CORRESPONDIENTE A LA CATEGORÍA DE FRITURAS.....;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 9</b>	<b>MATRIZ DE PEDIDOS CORRESPONDIENTE A LA CATEGORÍA DE GUARNICIONES .;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 10</b>	<b>MATRIZ DE PEDIDOS CORRESPONDIENTE A LA CATEGORÍA DE MENÚ .....;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 11</b>	<b>MATRIZ DE PEDIDOS CORRESPONDIENTE A LA CATEGORÍA DE PARRILLAS ..... 44</b>	
<b>TABLA 12</b>	<b>MATRIZ DE PEDIDOS CORRESPONDIENTE A LA CATEGORÍA DE PLATO CALIENTE ..... 44</b>	
<b>TABLA 13</b>	<b>MATRIZ DE PEDIDOS CORRESPONDIENTE A LA CATEGORÍA DE PLATO FRIO ..... 44</b>	
<b>TABLA 14</b>	<b>MATRIZ DE PEDIDOS CORRESPONDIENTE A LA CATEGORÍA DE SOPAS.....;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 15</b>	<b>MATRIZ DE PEDIDOS CORRESPONDIENTE A LA CATEGORÍA DE VINOS BLANCOS ..... 44</b>	
<b>TABLA 16</b>	<b>MATRIZ DE PEDIDOS CORRESPONDIENTE A LA CATEGORÍA DE VINOS TINTOS ..... 44</b>	
<b>TABLA 17</b>	<b>VOLUMEN DE COMPRAS DEL RESTAURANT EL PEZ LOCO .....;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 18</b>	<b>RELACIÓN DETALLADA DE PROVEEDORES DEL RESTAURANT EL PEZ LOCO ....;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 19</b>	<b>NIVEL DE CUMPLIMIENTO (NC) DE LOS PROVEEDORES DEL RESTAURANT EL PEZ LOCO ..... ;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 20</b>	<b>INVENTARIO FÍSICO REALIZADO EN EL RESTAURANT EL PEZ LOCO .....;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 21</b>	<b>ENTREGAS PERFECTAMENTE RECIBIDAS (EPR) EN EL RESTAURANT EL PEZ LOCO ..... ;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 22</b>	<b>ENTREGAS PERFECTAMENTE RECIBIDAS (EPR) EN EL RESTAURANT EL PEZ LOCO ..... 45</b>	
<b>TABLA 23</b>	<b>NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT EL PEZ LOCO .....;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 24</b>	<b>MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES A NIVEL DE DIAGNÓSTICO ;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 25</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA DE ARTÍCULOS DE LA CARTA DURANTE UNA SEMANA ..... ;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 26</b>	<b>VOLUMEN DE COMPRAS PROYECTADO (VCP) DEL RESTAURANT DURANTE LA SEMANA ..... ;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 27</b>	<b>NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT EL PEZ LOCO A NIVEL DE DGA ..... 47</b>	
<b>TABLA 28</b>	<b>MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES A NIVEL DE APLICACIÓN DEL DGA ..... 47</b>	
<b>TABLA 29</b>	<b>OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES A NIVEL DE DIAGNÓSTICO Y DESPUÉS DE LA APLICACIÓN DEL DGA..... ;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
<b>TABLA 30</b>	<b>APLICACIÓN DE LA INGENIERÍA DE MENÚS DEL RESTAURANT EL PEZ LOCO ;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	

## Índice de Figuras

FIGURA 1 CARACTERÍSTICAS DE UN RESTAURANTE .....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
FIGURA 2 CICLO DE COMPRAS. ....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
FIGURA 3 OBJETIVOS DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS. ....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
FIGURA 4 MATRIZ DE INGENIERÍA DE MENÚS O CARTA.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
FIGURA 5.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
FIGURA 6 PROCEDIMIENTOS Y MÉTODOS EN LA INVESTIGACIÓN.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
FIGURA 7 CATEGORÍAS DE LA DEMANDA DE SERVICIOS EN EL RESTAURANT DURANTE LA SEMANA. ....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
FIGURA 8 CANTIDAD DE PEDIDOS POR CATEGORÍA EN EL RESTAURANT DURANTE LA SEMANA. ....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
FIGURA 9 SATISFACCIÓN DE SERVICIOS OFERTADOS EN EL RESTAURANT ...	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
FIGURA 10 PREOCUPACIÓN POR LA ATENCIÓN AL CLIENTE EN EL RESTAURANT .....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
FIGURA 11 RAPIDEZ EN LA SOLUCIÓN DE INCONVENIENTES CON EL CLIENTE .....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
FIGURA 12 RETORNO DEL CLIENTE AL RESTAURANT.....	22
FIGURA 13 RETORNO DEL CLIENTE AL RESTAURANT.....	22
FIGURA 14 SUPERIORIDAD DE SERVICIOS FRENTE A LA COMPETENCIA.....	22
FIGURA 15 CALIFICACIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE ....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
FIGURA 16 PREFERENCIA DE CLIENTES EN BEBIDAS .....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
FIGURA 17 PREFERENCIA DE CLIENTES EN PLATOS DE LA CARTA.....	23
FIGURA 18 APRECIACIÓN DE LA CARTA EN CUANTO A PRECIOS. ....	23
FIGURA 19 ASPECTOS A MEJORAR EN EL RESTAURANT. ....	23
FIGURA 20 ESQUEMA GENERAL DEL DISEÑO DE GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO .....	23
FIGURA 21 PROCEDIMIENTOS A EJECUTAR POR EL DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN .....	23
FIGURA 22 PROCEDIMIENTOS A EJECUTAR POR EL NUEVO DEPARTAMENTO DE OPERACIONES. .	23
FIGURA 23 PROCEDIMIENTOS A EJECUTAR POR EL NUEVO DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA .....	23

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación abarco la problemática presentada por el restaurant El Pez Loco de la ciudad de Cajamarca, Perú en el periodo de 2022 y tuvo como objetivo el diseño de la gestión de aprovisionamiento a través de un método empírico con la introducción de estrategias por departamentos involucrados mediante la aplicación de 16 formatos de gestión, permitiendo atender la demanda de 450 mesas diarias en el restaurant. Para ello, se efectuó un diagnóstico del ciclo de compras y de los niveles de stock del almacén, determinando que las actividades de aprovisionamiento son deficientes en su mayoría ocasionando que los niveles de stock se encuentren en cantidades suficientes y exactas en un 77.9%, en exceso un 1.3% e insuficientes en un 20.8%. Con la aplicación de mejora se determinó que el aprovisionamiento sería el idóneo y repercutiría en los niveles de stock en cantidades suficientes y exactas para atender el 100% de la demanda de pedidos en el restaurant.

**Palabras clave:** Gestión de aprovisionamiento, ciclo de compras, stock, ingeniería de Menús

## ABSTRACT

The present research work covered the problem presented by the El Pez Loco restaurant in the city of Cajamarca, Peru in the period of 2022 and had as objective the design of supply management through an empirical method with the introduction of strategies by departments involved through the application of 16 management formats, allowing to meet the demand of 450 daily tables in the restaurant. For this, a diagnosis of the purchase cycle and the stock levels of the warehouse was made, determining that the supply activities are deficient in their majority, causing that the stock levels are in sufficient and exact quantities in 77.9%, in excess 1.3% and insufficient 20.8%. With the application of improvement, it will be reduced that the supply would be optimal and would have an impact on the stock levels in necessary and exact quantities to meet 100% of the demand for orders in the restaurant.

**Keywords:** Supply management, purchasing cycle, stock, menu engineerin



## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad Problemática

Un tema de gran preocupación en la actualidad con el objetivo de alcanzar ventajas competitivas, es la búsqueda de la optimización de los costos (técnicas y mecanismos de gestión) y la calidad de los servicios brindados por parte de las empresas dedicadas al rubro de restaurantes (requerimientos, stock, entre otros). Bajo el enfoque abordado, cualquier encargado de un restaurant, debe tener como prioridad el aprovisionamiento y el stock mínimo requerido para cualquier operación suscitada bajo su dirección. Esta labor es de vital importancia y por lo general, aborda muchos aspectos que van, desde la estimación más precisa de los futuros requerimientos, la selección adecuada de los proveedores hasta las normativas higiénicas sanitarias que rigen en restaurantes (De Bonis, 2019).

De lo expuesto, se ha investigado la problemática suscitada en el restaurant El Pez Loco de la ciudad de Cajamarca, el cual, tiene una demanda aproximada de 450 mesas al día de lunes a domingo. Sin embargo, en palabras de su administrador el sr. Pedro Rojas G., entre los días: domingo y martes u feriados significativos como: día de San Valentín, día de la madre, día del padre, día del maestro, fiestas patrias, navidad u año nuevo suelen tener asistencias que exceden el 150% de la demanda diaria del restaurant. El administrador enfatizó que, en el último año, los meses de febrero y marzo por la festividad del carnaval, llegaron a alcanzar hasta un 200% de la demanda diaria.

La problemática presentada en el restaurant, generó un déficit en el nivel de servicio y en el cumplimiento de la planificación diaria, aun cuando el administrador tomó medidas de prevención en el mes de julio como: aumentar el requerimiento de pedidos y más capacidad de almacenamiento de insumos, lo que es un indicativo que en el restaurant no se ha estimado el nivel del stock mínimo.

El departamento de administración era el encargado de las actividades de aprovisionamiento de productos para el restaurant, cuyas actividades eran llevadas exclusivamente por el administrador, el cual, generaba sus requerimientos tomando en cuenta los pedidos realizados en el anterior ciclo de compras, la estructura de costos y los pedidos de sus 02 chef principales durante la semana, es decir, cuantificaba el stock en base a su costo y no a la cantidad; esto permitió inferir que el administrador no se encontraba capacitado en gestión de compras, logística y almacén, realizando tareas de aprovisionamiento de forma deficiente.

Es por ello que la investigación se justificó ha pedido de los dueños del restaurant, ya que, quieren marcar una línea de calidad de servicio sobre sus principales competidores, sobre todo, obtener mayores rendimientos en los balances mensuales e incrementar la productividad del restaurant. Esta apreciación empezó a surgir a finales de agosto de 2022, pues a través de sus plataformas digitales, se percataron que su calificación como restaurant emblemático del centro de la ciudad de Cajamarca, había disminuido en un 18% respecto a los periodos anteriores acompañado de comentarios negativos por parte de sus comensales y seguidores de internet. Los comentarios negativos aludían que muchos de los platillos ofrecidos en su carta no estaban disponibles u se agotaban muy rápido, esto influenciaba directamente sobre la calidad, popularidad y rentabilidad del restaurant con respecto a sus principales competidores: Salas, El Zarco y Puerto Escondido.

### ***1.1.1. Antecedentes de la Investigación***

Se presenta los antecedentes de la investigación que abordan la problemática de gestión de aprovisionamiento, de stock u similares en restaurantes a nivel local, nacional e internacional.

- La investigación de Gonzáles y colaboradores en 2013, estableció que las empresas dependen fundamentalmente de la capacidad de satisfacer a los clientes con la máxima eficiencia y confiabilidad. Los investigadores aplicaron un procedimiento que utiliza instrumentos cuantitativos para la estimación de las demandas y el tamaño de los requerimientos del almacén principal de un restaurante de comida criolla y extranjera, estimándose pérdidas anuales de 2039.73 CUC por mermas, debido al desconocimiento de instrumentos cuantitativos y de gestión de inventarios. Al aplicar los procedimientos con estos instrumentos obtuvieron un incremento de las utilidades de 696.54 CUC y una minoría en el presupuesto total de 630.62 CUC.
- Fernández en 2016, postuló que el desempeño de un bar se basa en la compra, costos, aprovisionamiento y producción con el fin de buscar la calidad en la bebida y la buena atención. En su investigación, idéntico que los problemas principales en los bares de Bolivia son el control y adquisición de los insumos conjuntamente con la falta de información e inventarios deficientes. Para esta problemática suscitada se planteó un sistema de abastecimiento para flujo continuo de productos perecibles y no perecibles, sin que se genere una variación mayor en los costos administrativos de estas empresas.
- Para Mendoza y Cevallos su investigación del año 2016, evidenció que la competitividad generada por la globalización, productividad y el abastecimiento, son esenciales en la organización de la producción, lo que ha llevado a que las empresas se inmersan en el rastreo de nuevas metodologías y procedimientos para el abastecimiento de sus suministros. La investigación descriptiva conllevó al estudio de caso de 3 empresas con la revisión bibliográfica de los enfoques que se emplean para la aplicación y evaluación del abastecimiento estratégico presentado por A.T.

Kearney, teniendo como conclusión principal que estos métodos son un factor de éxito en la gestión administrativa, de planificación y funcionamiento en las empresas.

- Por su parte Ayerve y Cedeño en 2017, enfatizaron su investigación en los correctos procedimientos internos de aprovisionamiento y gestión de inventarios de los eslabones de abastecimiento de las altas empresas, en conjunto con los requerimientos para tener una data eficiente con el fin de optimizar recursos. Los investigadores hicieron hincapié que la planta Int Food Services Corp como empresa encargada del abastecimiento a los restaurantes, carece de fluidez estandarizada, lo cual, no permite el aminoramiento de los gastos operativos y de distribución, el óptimo abastecimiento y la adecuada gestión del stock. El principal problema abordado por los investigadores fue el sobre stock, que influenciaba directamente sobre el aprovisionamiento y la insatisfacción de los usuarios.
- También tenemos a Hernández y Navajas que, en 2018, analizaron la gestión de compras de 305 restaurantes de la ciudad de Córdoba y provincia en España a través de un cuestionario, tomando especial interés en los perfiles de la empresa, proveedores, insumos primarios y de gestión de compra. Los investigadores concluyeron que existe una escasa gestión de compras en las pequeñas y medianas empresas dedicadas a este rubro, además se estableció que los criterios de selección de proveedores son de la siguiente forma: calidad, costo, cercanía, variedad, formas de pago y servicio.
- Por su parte Monroy y Urcádiz en 2019, tuvieron por objetivo establecer la percepción promedio de la calidad de servicio (CS) y su influencia en la satisfacción del cliente (SC) en 54 restaurantes inscritos a la Cámara Nacional de Restaurantes y Alimentos Condimentados (A.C.) de La Paz, Baja California Sur. La metodología

empleada se realizó por medio de encuestas a los usuarios valorando cinco dimensiones: instalaciones, accesibilidad, recurso humano, atmosfera y la comida, además de una serie de análisis de varianza donde los factores fueron los tipos de categorías de los establecimientos. Los resultados obtenidos reflejaron que las dimensiones de las variables CS y SC no presentan distorsión significativa, excepto en los factores atmosfera y en la comida, esto evidencia la necesidad de realizar un diagnóstico estratégico del servicio para los empresarios.

La investigación tubo una validez de 0.90 cercana a 1 conjuntamente con una limitación que fracciona a los usuarios por sexo.

- Montañez y colaboradores en 2019, sustentaron que la cadena de suministro es uno de los conceptos más importantes en el entorno empresarial gastronómico. Para ellos, la industria del restaurante produce ventas millonarias todos los años, por lo que analizaron los procesos de operación para disminuir los tiempos, esfuerzos e inversión. Para ello, a través de un análisis documental y de entrevista a las principales cadenas de restaurantes del sur y sur-este de México determinaron un procedimiento eficiente para el abastecimiento de los insumos que día a día se requieren en las empresas de restaurantes. Los beneficios obtenidos en la investigación reflejaron la reducción de tiempos de pedidos, menos incidencia en suministros y mejor clima laboral.
- Álvarez y sus colaboradores en 2020, motivados por la alta demanda de la gastronomía de la región costa del Ecuador, llevaron a cabo una investigación con el fin de determinar el comportamiento de la gestión de mercaderías en los establecimientos de comida del litoral ecuatoriano. La investigación abarco 2 etapas de desarrollo y fueron: la identificación de los factores que inciden en la gestión de mercaderías por el método de Delphi empleado con expertos previamente

seleccionados y el análisis de esta en una muestra de restaurantes a través de un Check List empleando la observación como método empírico de investigación. Los resultados validados mediante el software SPSS vers.22 evidenciaron que la gestión de mercaderías en todos los restaurantes presenta una situación desfavorable.

- En otro caso, Trujillo y sus colaboradores en 2020, caracterizaron el transporte urbano de cargamentos de insumos de las empresas culinarias de la ciudad de Ibagué, por medio de operaciones de carga y descarga por parte de los transportistas, abordando la problemática a partir de la dinámica que generaban dichas operaciones. Para tal fin, encuestaron a los administradores de las empresas culinarias donde fluctuaba el mayor volumen de tráfico vial, así como a los transportistas que abastecían a dichas empresas. A partir de la información recolectada realizaron un diagnóstico y caracterizaron la distribución urbana de mercaderías en el subsector planteando alternativas de solución.
- Una problemática similar fue la suscitada en la empresa Vigo's Pizza E.I.R.L. de la ciudad de Cajamarca, Perú, la cual, fue abordada por Armas en 2021. El investigador demostró que existía una inadecuada gestión de aprovisionamiento en la etapa de compras, lo que generaba un mayor incremento de costos y una mala pronosticación de los requerimientos reales de la pizzería. Su diagnóstico determinó que los proveedores tenían un cumplimiento del 56%, con 25% de entregas bien aceptadas, 11% de cantidad de compras respecto a las ventas, un índice de rotación de inventario de 4.85 veces con un periodo de 8.60 y un nivel de vejez de inventario de 7.69%. Sus costos enlazados al diagnóstico de inventario en mal estado asumieron a s/. 430.06 y s/. 4,200.00 por realizar pedidos de urgencia; con este diagnóstico certero, introdujo la herramienta EOQ, stock de seguridad, cantidad económica de pedidos y homologación de proveedores, siendo aceptado el proyecto por un valor de s/.

212,749.03, con una tasa de retorno del 53%, rentabilidad mayor a 1 con un retorno de inversión de s/. 0.68 por cada sol invertido.

- Por otra parte, la investigación preexperimental y de aplicación de técnicas de ingeniería industrial de Camac en 2021, comprendió la implementación de un sistema de gestión de compras efectuadas al restaurant El sabor S.A.C. de la ciudad de Lima, Perú con la finalidad de minimizar los costos de aprovisionamiento de insumos. Su análisis le permitió establecer un sistema de gestión de compras basado en la técnica MRP, con énfasis en mejora continua y mayor implementaciones para la empresa, además identificó limitantes menores que eran indispensables corregir para evitar fallas en el desempeño de la propuesta de mejoramiento. La implementación del sistema le permitió estimar un ahorro mensual de s/. 2,776.79 con 7.77% de ahorro respecto al periodo anterior de estudio.
- En otra instancia Cruz y sus colaboradores en 2021, elaboraron un plan de mejoras del servicio de vinos para integrarlo a los productos ofrecidos por el restaurante “El Paso” de la ciudad de Camagüey, Cuba. El restaurante siendo uno de los más predilectos en el sector no estatal no contaba con este tipo de servicio, para ello, los investigadores aplicaron métodos teóricos y empíricos para resolver la problemática abordada, enfatizando al vino como producto de valor agregado. Los resultados de la investigación se plasmaron en la identificación del problema, involucramiento de áreas, mejoras en la incorporación del nuevo servicio de manera gradual y pautada, logrando que los clientes mostraron satisfacción y resaltaron la nueva elegancia de esta nueva oferta conllevando a elevar los estándares de calidad del restaurant.
- La investigación de Párraga y Plazarte en 2021, tuvo como objetivo diseñar un modelo de gestión para el aprovisionamiento de alimentos del kilómetro cero en

restaurantes de segunda categoría de Portoviejo, provincia de Manabí, Ecuador. Tal labor la llevó a cabo en tres etapas de desarrollo: la primera consistió en el diagnóstico del área de estudio e la identificación de los tipos de restaurantes; la segunda etapa consistió en la evaluación del aprovisionamiento y definición de un sistema de 26 indicadores; por último abarcó el modelo de gestión constituyéndolo por 2 macro estrategias con el fin de reformular las actividades internas y externas del aprovisionamiento, llegando a ofertar nuevos productos y optando por la inclusión de proveedores de kilómetro cero.

- Sernaque en 2021, tuvo como meta determinar las características de la gestión de calidad y aprovisionamiento en las MYPEs de restaurantes de la localidad de Chulucanas, provincia de Morropón, departamento de Piura, Perú, a través de data demográfica de los dueños de las MYPEs, determinó que se trataba de hombres y mujeres entre 26 y 45 años de edad que fundaron empresas unipersonales con antigüedad no mayor a 10 años. Su análisis le permitió determinar que los clientes tienen un grado de aceptación de los servicios ofrecidos en un 92% junto con un control de compras de los restaurantes del 96%. Por otro lado, el objetivo principal de la investigación estuvo enfocado en el aprovisionamiento, detallando que el 100% de los colaboradores de los respectivos restaurantes, afirmaban que, los insumos de buena calidad aumentan las perspectivas del producto definitivo ofrecido.
- Por su parte, Cumpa en 2022, elaboró una propuesta de mejora de la gestión de la cadena de suministros de Ecolodge Huaca Piedra, distrito de Íllimo, provincia y departamento de Lambayeque, Perú, con el objetivo de incrementar el nivel de servicio del restaurante. Para ello, diagnosticó la situación de la gestión de la cadena en cuanto a la planificación de instrumentos de mejora en la gestión y evaluó posteriormente la factibilidad del modelo propuesto, llegando a obtener un nivel de



servicio del 91.00%, el cual, podría llegar hasta un 96.00% con las mejoras establecidas y obtener beneficios en ingresos promedio positivos del 5.21%.

El nuevo modelo fue propuesto basado en los enfoques CRM y SRM, sustentado en la información y empleo de herramientas de gestión enlazadas a las etapas de planificación, compras, proveedores, almacenes, inventarios, despacho y producción con regresión tipo lineal, índice de estacionalidad, planeamiento mediante MPS y MRP, matriz de Kraljic, metodología 5S entre otros. La propuesta a implementar representa una inversión de s/. 36,196.51 con un VAN de s/. 66, 553.26, TIR de 34.41%, costo-beneficio de 1.29 con un periodo de recuperación de 2 años y 5 meses.

- A su vez Silva y Luján en 2022, tuvieron como fin formular un modelo de calidad de servicio que conlleve a la competitividad de los restaurantes de comida tradicional en la ciudad de Guayaquil, Ecuador. Su investigación no experimental, descriptiva y predictiva conllevó a la encuesta de 304 clientes de estos restaurantes, empleando un instrumento conformado por 32 ítems para la variable de gestión de calidad y 64 ítems para la variable competitividad. Los resultados de la investigación fueron analizados mediante pruebas estadísticas de regresión logística ordinal, haciendo énfasis en que el modelo teórico indica una competitividad no favorable con respecto al servicio ofrecido en los establecimientos de comida tradicional, además de una deficiencia en protocolos de bioseguridad y una desconexión de la infraestructura de los establecimientos con la imagen cultural costeña ecuatoriana.

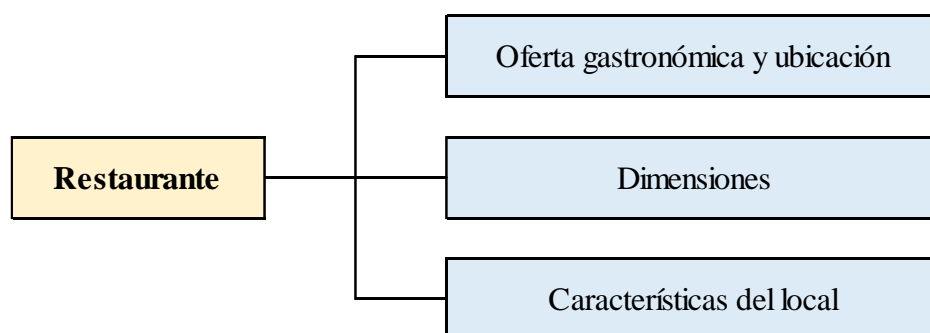
### ***1.1.2. Bases Teóricas***

Se abordó el marco conceptual, postulaciones y todo aquello que permitió: el desarrollo y sustento técnico-empírico, con el fin de alcanzar los objetivos planteados y demostrar la hipótesis de la investigación.

### 1.1.2.1. El Restaurante.

Desde los inicios del siglo XVIII, la hostelería ha sido la base para el desarrollo de muchos lugares por la necesidad de las personas de alimentarse. Esta necesidad hizo que fueran aflorando diferentes establecimientos, con el único fin de intentar cubrir todas y cada una de las demandas de los clientes evolucionando hasta llegar a lo que es hoy en día. Este tipo de establecimientos reflejan espacios dedicados a los servicios de alimentación y bebidas mediante un precio previamente establecido. Por otro lado, en la actualidad un restaurante puede ser considerado como un espacio dentro de una misma infraestructura, pudiéndose relacionar directamente con cada espacio que lo conforman (Hinojo, 2016, p. 3).

El restaurante por sí, está relacionado directamente con el tipo de establecimiento, categoría, oferta gastronómica, tipo de servicios, entre otros. Los restaurantes con mayor proliferación en los últimos años tanto en ofertas como en fórmulas de restauración son: los clásicos o convencionales que se basan en trabajar un tipo de servicio muy tradicional con una oferta gastronómica que se ve reflejada en su menú o cartas y los restaurantes temáticos que se basan en la oferta de la gastronomía de forma más real con decoraciones típicas e inversiones a sus empleados, estos últimos, reflejan una característica particular (etnia, ciudad de origen, festividad específica, etc.). Sin embargo, es de suma relevancia recalcar que el fin prioritario de este tipo de organizaciones es dar un mejor servicio al menor costo posible (Hinojo, 2016, pp. 3-16).



### **Figura 1.** Características de un restaurante.

Fuente: Sistemas de aprovisionamiento y mise en place en el restaurante (Sánchez, 2022).

Por lo tanto, un restaurante queda definido como aquel establecimiento, cualquiera que sea su denominación, que sirva al público, mediante precio, comidas y bebidas, para ser consumidas en el mismo local o fuera de él. Este establecimiento debe tener una serie de características de forma global como en cada una de sus áreas, esto con el fin de poder abarcar y llevar a cabo sus actividades gastronómicas (Sánchez, 2022, pp. 6-9).

#### **1.1.2.2. Aprovisionamiento en Restaurantes.**

En las actividades diarias de un restaurante, es necesario para su correcto desempeño el aprovisionamiento y almacenamiento de géneros culinarios y bebidas. Es así que se define el aprovisionamiento como un proceso de orden cronológico, en el cual, las empresas de hostelería se surten de bienes y servicios que les son indispensables para su funcionamiento normal en cualquier día cotidiano (Ocaña y Rey, 2018, p. 4).

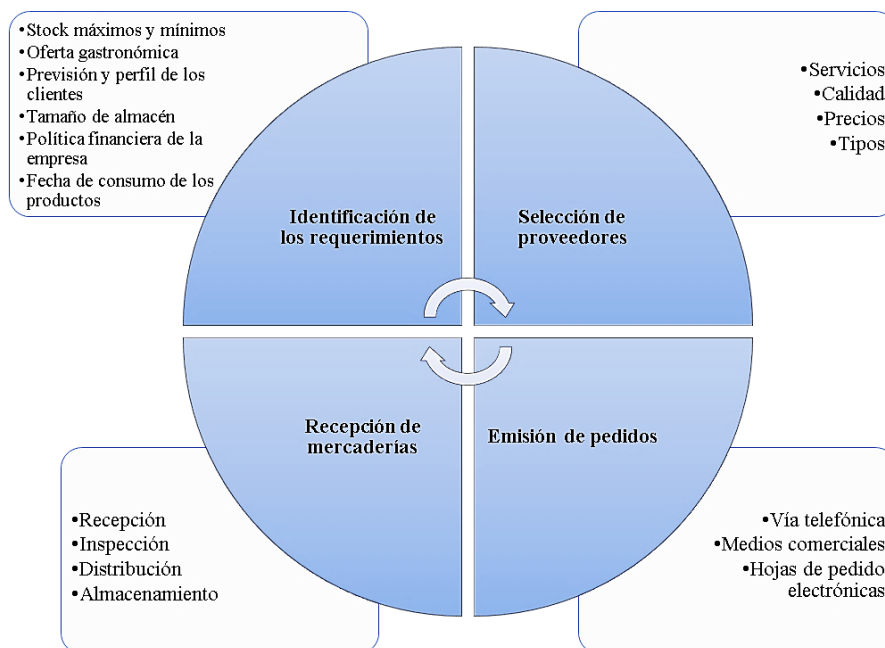
Dependiendo del tamaño del establecimiento, estas gestiones son realizadas por el jefe de compras, es así que empresas de menor tamaño, estas tareas pueden ser realizadas por el jefe de comedor, barman, el gerente e incluso el mismo dueño del local. Es indispensable recalcar, que es necesario conocer con la mayor precisión posible el ciclo de compras, ya que esto permitirá ejecutar un correcto aprovisionamiento al establecimiento de hostelería (Ocaña y Rey, 2018, pp. 4-5).

##### **1.1.2.2.1. Ciclo de Compras.**

En general el ciclo de compras debe seguir un orden lógico, empezando desde la identificación de los requerimientos, la selección de los proveedores, emisión de los pedidos y finalizando con la recepción de las mercaderías, sin dejar de lado la calidad de los

productos adquiridos conjuntamente con el precio y servicio competitivo (Ocaña y Rey, 2018, pp. 5-14).

El aprovisionamiento definido como función y la gestión de compras son definiciones que se relacionan entre sí con ciertas diferencias, pues el criterio económico financiero es el que rige en la función de aprovisionamiento, con el único objetivo de minorar los costos de esta actividad pero dependiendo de la gestión de compras, en esta última, se selecciona al o los proveedores y se efectúan los pagos correspondientes, sin embargo, al mismo tiempo la función de aprovisionamiento abarca otros ítems como: el mantenimiento de los niveles de existencias que dependen de la gestión del stock y no de las compras (Macmillan, 2017, p. 5).



**Figura 2.** Ciclo de compras.

Fuente: Aprovisionamiento y almacenaje de alimentos y bebidas en el bar (Ocaña y Rey, 2018).

#### **1.1.2.2.2. Formas de Aprovisionamiento.**

Para Macmillan (2017), existen tres formas de aprovisionamiento y señala la relación que existe entre ellos en conjunto con los costos que le confieren a la empresa el almacenaje de mercaderías, los cuales, son descritas a continuación (p. 11).

- **Aprovisionamiento esporádico (AE):** esta forma disminuye los costos de almacenaje, pues las mercaderías se adquieren en el instante que son necesarias, por consiguiente, apenas son retenidas en el almacén, sin embargo, supone la de mayor riesgo de desabastecimiento.
- **Aprovisionamiento sincronizado con la producción (ASP):** esta forma se basa en establecer fechas exactas para las entregas por parte de los proveedores, eliminando de esta forma la necesidad de almacenaje, reduce costos logísticos e intenta evitar posibles problemas de desabastecimiento.
- **Mantenimiento de un stock de seguridad (MSS):** es la forma con mayores costos de almacenamiento de mercaderías, ya que implica siempre tener un determinado stock en el almacén, esto con el único fin de eliminar el desabastecimiento.

#### **1.1.2.2.3. Importancia.**

Macmillan (2017), establece que el aprovisionamiento es indispensable para que los productos que oferta una empresa sean de buena calidad debido a (p. 7):

- Del aprovisionamiento depende la calidad de los insumos que son procesados y las ofertas de servicio de la empresa.
- La eficiencia del aprovisionamiento depende directamente de que la empresa minorice los costos de este proceso, para destinar más recursos a la producción con el fin de lograr un producto final de mayor calidad.
- Con un aprovisionamiento idóneo se adquieren productos más adecuados para la empresa para su mejor funcionamiento y mejora en sus procesos de calidad.

#### **1.1.2.3. Gestión de Compras.**

### 1.1.2.3.1. *Documentos Empleados.*

Los documentos más importantes y empleados en la dinámica hostelera de un restaurante (Sánchez, 2020) son los siguientes:

- **La ficha técnica (FT):** es el documento que ofrece la información relativa al proceso de producción de una elaboración.
- **El relevé (R):** es el documento donde quedan recogidos los insumos correspondientes a una semana. Esta parte de consumo de existencias son muy útiles para calcular las necesidades en base a su movimiento de entradas y salidas.
- **El escandallo (E):** es el documento que evidencia el rendimiento de un producto y su precio, atendiendo a los procesos derivados de la transformación del mismo.
- **El vale de pedido (VP):** es el documento interno empleado para solicitar y sacar productos del almacén, el cual, debe ir firmado por el jefe de cocina y del comedor conjuntamente con la fecha de salida para que tenga validez.
- Otros documentos destinados al proceso de logística, almacenamiento y aprovisionamiento en general.

### 1.1.2.3.2. *Indicadores en la Gestión de Compras.*

Los indicadores más empleados en la gestión de compras de acuerdo con De Bonis (2019), son:

- **Volumen de compras (VC):** es la relación indirecta entre el valor de las compras con el valor de las ventas expresado en porcentaje. Este indicador está representado matemáticamente por:

$$VC = \frac{\text{Valor de las compras}}{\text{Valor de las ventas}} \times 100$$

- **Pedido de artículo (PA):** es la diferencia entre la cantidad económica de pedido del artículo con su stock físico en su respectiva unidad de adquisición; cuando el stock físico es mayor o igual a la cantidad económica de pedido PA es igual a cero. Este indicador está representado matemáticamente por:

$$PA = CEP - SF$$

- **Emisión de pedidos (EP):** es la sumatoria de todos los pedidos de artículos requeridos por el establecimiento. Este indicador está representado matemáticamente por:

$$EP = \sum PA$$

- **Recurso humano en compras (RHC):** representa la valoración a todos los involucrados encargados específicamente de las compras del establecimiento, el cual, abarca criterios como: conocimientos técnicos, gestión de actividades de aprovisionamiento, entre otros.

Cuando la valoración es cercana al 100% se indica que el personal es idóneo y suma valor humano que contribuye a las utilidades del establecimiento debido a la minoración en los costos de compras.

#### 1.1.2.4. Gestión de Proveedores.

Para De Bonis (2019), los proveedores son aquellas personas o negocios que venden artículos, productos, insumos o servicios con fin de lucrar, es decir, obtener ganancias a partir de una actividad comercial, generalmente de intercambio.

La gestión de proveedores abarca varias etapas iniciando desde las relaciones interpersonales de los futuros clientes con las posibles personas u negocios que puedan

proveer bienes y servicios a sus establecimientos hasta la entrega de los productos o servicios adquiridos.

#### **1.1.2.4.1. Indicadores en la Gestión de Proveedores.**

Los indicadores más empleados en la gestión de proveedores de acuerdo con De Bonis (2019), son:

- **Servicio (S):** representa la actividad que ejercen los proveedores con el fin de lucrar.
- **Calidad (C):** representa uno de los aspectos más importantes no el más influyente en la gestión de proveedores, pues la calidad de las adquisiciones repercute directamente sobre los bienes o servicios ofrecidos por los establecimientos de los clientes.
- **Precio (P):** representa el aspecto más decisivo a la hora de la selección de un proveedor, por lo general, las personas compraran o adquirirán los bienes o servicios que menos inversión les cueste.
- **Tipo (T):** dependiendo de los bienes o servicios ofertados podemos tener proveedores por zona geográfica que fluctúan dentro de un área específica, proveedores que a la vez son clientes que interactúan en una actividad de intercambio comercial, proveedor único que es el único que puede dar un determinado bien o servicio para un grupo de establecimientos en común, proveedor exclusivo que son aquellos que ofertan bienes y servicios a un determinado cliente y por ultimo los proveedores variados que prestan bienes y servicios a varios tipos de clientes según sus actividades.
- **Nivel de cumplimiento (NC):** es la relación indirecta entre la cantidad de pedidos entregados a tiempo con la cantidad de pedidos solicitados expresado en porcentaje.

Este indicador está representado matemáticamente por:



$$NC = \frac{\text{Cantidad de pedidos entregados a tiempo}}{\text{CEP solicitados}} \times 100$$

### 1.1.2.5. Gestión de Almacenamiento.

Para De Bonis (2019), el almacén es lugar o espacio físico donde se guardan y conservan todas las existencias del establecimiento, siendo indispensable, el orden con el único fin de poder controlar lo mejor posible las existencias permitiendo conocer tanto lo que se consume como lo que se debe aprovisionar.

La gestión de almacenamiento consiste en la estructuración y ejecución de una serie de pasos o procedimientos para optimizar el alojamiento de las existencias durante un periodo específico, garantizando el ágil paso de entradas y salidas de ellas, como su correcta identificación.

#### 1.1.2.5.1. Indicadores en la Gestión de Almacenamiento.

Los indicadores más empleados en la gestión de almacenamiento de acuerdo con De Bonis (2019), son:

- **Volumen de cumplimiento (VA):** es la relación indirecta entre el stock en curso con el stock físico expresado en porcentaje. Este indicador está representado matemáticamente por:

$$VA = \frac{SC}{SF} \times 100$$

- **Caducidad de productos (CP):** es la fecha límite de consumo de productos perecederos, es decir, es el máximo periodo en el que se puede consumir un producto sin comprometer el bienestar del consumidor.

Por regla general, los productos pueden ser perecederos y no perecederos, este indicador, no aplica en productos no perecederos tales como: bebidas alcohólicas,

agua, especias, etc. Sin embargo, existe un término que suele confundirse con la caducidad y es el tiempo de consumo preferente, el cual, hace alusión al máximo periodo donde la calidad de un producto no se ve perjudicada, sin embargo, pasado este periodo aun el producto es apto para el consumo humano.

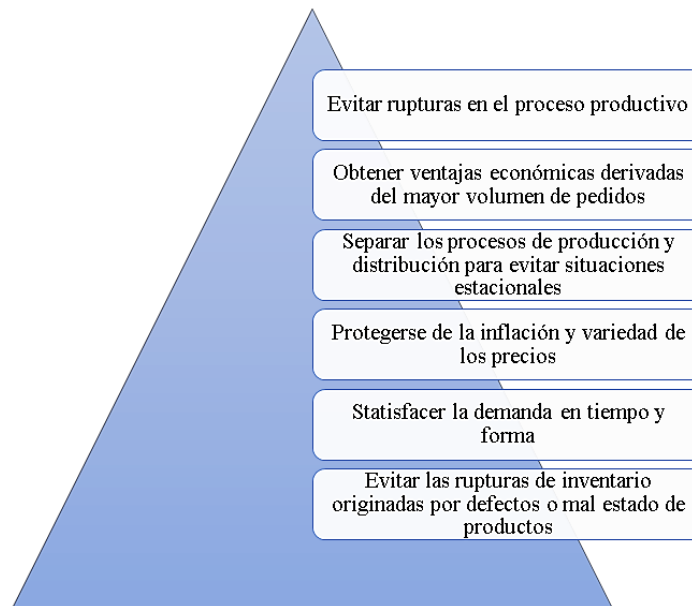
- **Recurso humano en almacén (RHA):** representa la valoración a todos los involucrados encargados específicamente del almacenamiento de existencias de un establecimiento, el cual, abarca criterios como: identificación y ordenamiento de existencias, gestión de almacén, manejo de protocolos de ejecución, entre otros. Cuando la valoración es cercana al 100% se indica que el personal es idóneo y suma valor humano que contribuye a las utilidades del establecimiento debido a la minoración en los costos de almacenamiento.

#### 1.1.2.6. Gestión de Inventarios.

Para García (2016), los inventarios están conformados por cualquier tipo de bien adquirido y almacenado en un establecimiento u empresa con el único fin de satisfacer las necesidades actuales y futuras de los consumidores. Además de acuerdo al tipo de empresa se plantean los tipos de inventarios y sus implicancias. Así para una empresa comercial, los inventarios estarán conformados por mercancías, las cuales, saldrán del almacén sin sufrir transformación alguna, mientras que, para una empresa industrial, en sus inventarios se verán registradas materias primas y otros materiales, a los que será necesario someter a un proceso de transformación para obtener un producto final.

Las existencias representan en muchas instancias conjuntamente con la tesorería o caja, uno de los activos corrientes de mayor peso e importancia en las empresas, de ahí el elevado interés de la administración de la empresa sobre esta partida. En el

aprovisionamiento de los insumos se persigue una serie objetivos que según Míguez y Bastos (2010), se resumen de la siguiente forma.



**Figura 3.** Objetivos de la gestión de inventarios.

Fuente: Elaborado con información de Míguez y Bastos (2010) en conjunto con García (2016).

García (2016), señala que para que una gestión de inventarios sea viable, es necesario llevar a cabo una eficaz planificación del proceso de compra. Este proceso, no ha de ser subjetivo ni manipulado por factores externos a la empresa, sino que se tiene que llevar a cabo bajo una serie de criterios enmarcados en la política de compras establecida en la empresa. El problema que surge en el comprar, radica generalmente en la elección del proveedor, puesto que la mayoría de entidades cuentan con más de uno. Para ello es indispensable identificar de alguna forma los diferentes tipos de proveedores, cobrando gran importancia una FT o de datos de cada uno de ellos. Después de la selección de los proveedores, el paso consecutivo es realizar el proceso de compra, por lo que es indispensable que el departamento u encargado de compras tome la decisión teniendo en consideración los factores que afecten al debido proceso que son generalmente: económicos, calidad, servicio, plazo de entrega o periodo de devolución, etc. Sumando a ello es necesario un control de las existencias cuando estas ingresen al almacén con el fin de revisar las

condiciones pactadas con el proveedor, es decir, comprobar lo comprobado con lo recibido en un horario prudente para la recepción de las mercaderías.

#### **1.1.2.6.1. Tipos de Inventarios.**

Entre la variedad de clasificaciones de los inventarios García (2016), enfatiza en aquella que se basa en el tipo de control que la empresa desee realizar sobre sus existencias, pudiendo ser un inventario periódico mediante recuento físico o un inventario permanente o administrativo. A continuación, bajo esta perspectiva se desarrollan ambos tipos:

- **El inventario periódico:** es aquel que no registra de manera continua las salidas que se producen en el almacén, sino que cuando se requiere tener constancia de los consumos o el stock, se obtiene mediante un recuento físico. La empresa tiene constancia de las existencias almacenadas al inicio del periodo (asumida a partir de la fecha del último recuento físico), de las entradas (posee un registro de compras) y por lo tanto se asume que las existencias que no tengan presencia física en el almacén a la fecha del nuevo recuento, han sido consumidas. Estableciéndose de manera matemática la expresión de consumo de materiales del periodo (CMP).

$$\text{CMP} = \text{Stock inicial} + \text{Entradas} - \text{Stock Final}$$

Este tipo de inventario se trata de un método muy operativo, pero precisa de muchos inconvenientes. El más evidente es el elevado costo que supone realizar un recuento físico del almacén siempre que se requiera información del mismo, así, como la pérdida de información sobre el volumen de existencias almacenado en cada momento y la no contemplación de rupturas del stock, pues se asume en esto último que todo lo que no está en el almacén se ha aplicado al proceso productivo.

- **El inventario permanente:** es el caso contrario al anterior, aquí se lleva un registro de salidas del almacén, generalmente aplicando una ficha estándar de almacén para

establecer un grado de control mayor sobre las existencias, además de servir para informar la situación real del almacén en cada momento. Por lo cual, para estimar las existencias disponibles (ED) se emplea la siguiente expresión matemática.

$$ED = \text{Stock inicial} + \text{Entradas} - \text{Salidas}$$

La ventaja fundamental de este tipo de inventario es el control más individualizado que proporciona acerca de las existencias, sin embargo, también presenta inconvenientes, ya que al igual que el inventario periódico, considera que todo lo que no se ha consumido se encuentra disponible en el almacén, ignorando así la posibilidad de que originen rupturas del stock.

Por consiguiente, ninguno de los dos tipos de inventarios ejerce un control absoluto sobre las existencias, dado que, uno asume las existencias como consumidas mientras que el otro las asume como disponibles.

La solución a esta problemática es llevar a cabo un inventario mixto que abarque un inventario permanente pero apoyado de la realización de recuentos físicos, realizados estos últimos de forma mensual, trimestral o anual según convenga para poner en manifiesto en caso haya errores, anomalías o posibles rupturas en el aprovisionamiento de las existencias. Esta solución permite conocer independientemente de forma adicional, aquellas unidades que se han vendido de aquellas que por el contrario se han perdido.

#### **1.1.2.6.2. *Indicadores en la Gestión de Inventario.***

Los indicadores más empleados en la gestión de almacenamiento de acuerdo con De Bonis (2019), son:

- **Entregas perfectamente recibidas (EPR):** es la relación indirecta entre la cantidad de pedidos devueltos con la cantidad de pedidos solicitados expresado en porcentaje.

Este indicador está representado matemáticamente por:

$$EPR = \frac{\text{Cantidad de pedidos devueltos}}{\text{CEP}} \times 100$$

- **Vejez de inventario (VI):** es la relación indirecta entre la cantidad de artículos dañados, obsoletos y caducados con la cantidad del stock físico expresado en porcentaje. Este indicador está representado matemáticamente por:

$$VI = \frac{\sum \text{Cantidad (artículos dañados + obsoletos + caducados)}}{\text{SF}} \times 100$$

- **Recurso humano en inventarios (RHI):** representa la valoración a todos los involucrados encargados específicamente del inventario de existencias de un establecimiento, el cual, abarca criterios como: tipo de inventario, gestión de inventario, manejo de protocolos de ejecución, vejez de inventario, entre otros. Cuando la valoración es cercana al 100% se indica que el personal es idóneo y suma valor humano que contribuye a las utilidades del establecimiento debido a la minoración en los costos de existencias disponibles y la CEP.

#### 1.1.2.7. Gestión de Stock en Restaurantes.

Para Escudero (2014), una buena gestión del stock permite prever el volumen de ventas para un determinado periodo de tiempo, de esta manera el productor puede conseguir una producción racional, minimizando los costos de almacenaje y haciendo posible un servicio más eficaz para los clientes. Si bien el almacenaje produce un costo añadido al costo total del producto, al mismo tiempo sirve como herramienta para competir y obtener más beneficios (p. 207).

Los stocks llamados también como mercancías o existencias son el conjunto de productos que tiene una determinada empresa almacenados hasta su utilización o venta posterior. En el campo de la ingeniería industrial, el stock está conformado por materias primas y otros materiales empleados en la elaboración de un producto, productos en curso

de fabricación y productos fabricados destinados a la venta. Cuando se habla de stock en el sector gastronómico, nos referimos al conjunto global de todos los productos e insumos almacenados en un restaurante y que se encuentran vinculados a las actividades económicas y físicas del establecimiento. Un término que suele confundirse con el stock es el “surtido”, siendo este último referido al conjunto de productos de diferentes marcas, modelos o formatos que la empresa pone a disposición de sus clientes (Escudero, 2014, p. 208).

#### **1.1.2.7.1. Tipos de Stock.**

De acuerdo con su funcionalidad tenemos los siguientes tipos más importantes:

- **Stock de ciclo (SC):** llamado también activo representa la cantidad de existencias que requiere una empresa en distintas zonas de su almacén para dar respuesta a la demanda cotidiana de sus clientes en un amplio plazo de tiempo (Arracking, 2021).
- **Stock mínimo (SMIN):** es la cantidad de un producto o insumos que se ha de tener para superar con éxito el servicio del restaurante hasta el próximo abastecimiento. Este es un punto de inflexión generalmente en los establecimientos pequeños y medianos debido a una adecuada planificación y en muchos casos por no contar con recursos económicos para el reabastecimiento, a esta deficiencia se le conoce como Ruptura de stock, esto conlleva a no poder afrontar las demandas de los clientes seguidamente con la pérdida de prestigio del establecimiento (De Bonis, 2019).
- **Stock máximo (SMAX):** es la cantidad de existencias almacenadas que no deben superarse y puede estar definido por la demanda del producto, por el espacio disponible o la capacidad de almacenaje (Arracking, 2021).
- **Stock de seguridad (SS):** es el stock preciso para poder hacer frente a las demandas en los momentos que se originan consumos superiores a lo cotidiano. La forma correcta de calcularlo es agregando un 25% más al SMIN (De Bonis, 2019).

En menor medida de acuerdo con Arracking (2021), tenemos los siguientes por funcionalidad:

- **Stock en curso (SEC):** llamado también de tránsito son las existencias que se encuentran en algunos de los procesos internos de la empresa: proceso productivo, embalaje, envíos, entregas entre otros.
- **Stock estacional o de temporada (SEST):** son las mercaderías que se tienen en stock en previsión de un incremento concreto en las ventas en una época específica del año.
- **Stock de recuperación (SR):** lo conforman los productos con una segunda vida y que por sus características pueden ser reutilizables total o parcialmente.
- **Stock muerto o inactivo (SM):** es la cantidad registrada en el inventario como obsoletas y que no pueden ser comercializadas o reutilizadas, por lo cual, deben ser desechadas del almacén.
- **Stock especulativo (SE):** es el acopio de mayores cantidades de existencias necesarias en las operaciones habituales de almacén, ante la especulación de que las ventas o precio de un producto va a crecer en un futuro próximo por lo que se debe aprovechar esta situación.

De acuerdo con su caducidad tenemos los siguientes tipos propuestos por Arracking (2021):

- **Stock con fecha de caducidad (SFC):** incluyen a todos aquellos productos que cuentan con una fecha de vencimiento para su uso o consumo.



- **Stock no perecedero (SNP):** está conformado por productos e insumos que no se deterioran con el paso del tiempo y que por lo tanto pueden estar almacenados durante mayores plazos sin perder sus características iniciales.
- **Stock perecedero (SP):** es aquel que por su composición puede sufrir un deterioro rápido y perder sus características iniciales con el paso del tiempo por agentes externos. La gestión de este tipo de stock es muy compleja ya que cualquier retraso o equivocación puede originar una inutilización de estos productos ocasionado grandes pérdidas económicas.

De acuerdo con su función operativa tenemos los siguientes tipos propuestos por Arracking (2021):

- **Stock óptimo o adecuado (SO):** es aquel donde las existencias ofrecen la mayor rentabilidad al establecimiento u empresa. Es decir, es aquel que consigue el equilibrio entre la satisfacción de la demanda y la disminución máxima de costos de almacenaje.
- **Stock cero (SCERO):** es la cantidad de existencias indicada en el sistema JIT, que satisfacen las demandas de bajo pedidos, consigue minimizar extremadamente el inventario de existencias en el almacén.
- **Stock físico (SF):** es la cantidad de existencias que se encuentran disponibles en un preciso momento en el almacén.
- **Stock neto (SN):** representa la diferencia entre el stock de almacén con el stock demandando que aún no se satisface.

- **Stock disponible (SD):** es aquel que representa la suma del stock actual del almacén y el stock que se generara con los pedidos a los proveedores que ya se encuentran en curso, seguido de la diferencia del stock demandado por satisfacer.

#### **1.1.2.7.2. Herramientas de Gestión.**

En varios escenarios no basta únicamente con una herramienta para la adecuada planificación y control del stock. Para Bustos y Chacón (2006), “las organizaciones pueden valerse de diversos modelos para administrar convenientemente los inventarios según el tipo de demanda a la que estén sujetos los diferentes artículos que los componen” (p. 5). Por ello, cuando la demanda de los productos es independiente puede que lo más adecuado sea ejecutar un modelo básico de gestión de stocks, pero por el contrario cuando los productos cuya demanda dependen de otros insumos o productos, es indispensable métodos más especializados que tomen esta consideración en su ejecución (García, 2016).

Por otro lado, Acacia (2019), las herramientas de gestión de stock permiten mantener los niveles de existencias óptimos, para tener eficiencia en la gestión de inventario, es por ello, que es necesario evaluar el método que se ajuste a la actividad empresarial pudiendo ser:

- **Método empírico:** basado en el historial de ventas de la empresa, se analiza las cifras de los años pasados y de acuerdo con el promedio de ventas se realiza la CEP.
- **Método Just in Time:** llamado también justo a tiempo, es un método que implica disminuir el VA de un establecimiento y solo cuando se recibe un pedido con una cantidad específicas de bienes a producir, se empieza la producción para elaborar dicha demanda. Este método es muy limitado y se usa en lotes muy pequeños permitiendo reducir considerablemente el VI del almacén.

- **Método Kanban:** permite a las empresas almacenar solo los bienes únicamente necesarios para la producción. Al igual que el proceso Just in Time, las compras se realizan solo ha pedido, para mantener un VI mínimo, pero con la diferencia que se establece un SMIN en el almacén para usar en caso de emergencia, evitando el desabastecimiento. Su principal ventaja radica en el ahorro de capital y aumento de la eficiencia en la producción.
- **Método ABC:** este método clasifica los bienes según su prioridad o necesidad dentro de la empresa. De acuerdo con ello se tiene:
  - Producto A:** son los productos de mayor valor para la empresa, se realiza control periódico sobre estos productos para comprobar que en las existencias no haya un déficit o sobre stock.
  - Producto B:** son los productos de valor secundario, pero de primordial control para evitar que estos productos sean confundidos con bienes de otra categoría.
  - Producto C:** son los productos de valor reducido en la empresa por: bajo consumo, periodo de aprovisionamiento y su cantidad limitada, por lo que, cuando un bien inventariado sale es momento preciso para su reposición.

#### **1.1.2.8. Viabilidad Económica en la Gestión de Aprovisionamiento y Stock en Restaurantes.**

De Bonis (2019), establece que el menú o carta de un restaurante es la herramienta más importante en los establecimientos del sector gastronómico, teniendo como fin atraer a más clientes y aumentar la rentabilidad, solo así se puede alcanzar el éxito de un restaurante.

### **1.1.2.8.1. Ingeniería de Menús o Carta.**

Esta definición es referida al proceso de análisis de la rentabilidad y popularidad de cada platillo de forma individual, con el objetivo de diseñar o rediseñar la carta o menú estratégicamente. Es necesario incorporar las herramientas de gestión, aprovisionamiento y marketing para sacar el mayor beneficio a los servicios brindados por el restaurante (De Bonis, 2019).

### **1.1.2.8.2. Análisis de Popularidad.**

Esta referida a la comparación entre la cantidad de unidades vendidas de cada artículo que forma una determinada categoría con el total de artículos que conforman toda la categoría. Los indicadores que influyen en esta calificación son:

- **Mix ideal:** parámetro que es obtenido al dividir el 100% de una categoría entre la cantidad de artículos que la conforman. Este indicador está representado matemáticamente por:

$$\text{MIX IDEAL} = \frac{1}{\text{Total de artículos de una categoría}} \times 100$$

- **Mix ideal corregido (MIX IDEAL CORR):** parámetro que es obtenido al reducir el MIX IDEAL de cada artículo al 70%. Este indicador está representado matemáticamente por:

$$\text{MIX IDEAL CORR} = 0.70 \times \text{MIX IDEAL}$$

- **Índice de popularidad (IP):** parámetro que es obtenido al dividir la cantidad de artículos vendidos con el total de artículos que conforman la categoría de análisis. Este indicador está representado matemáticamente por:

$$\text{IP} = \frac{\text{Artículos vendidos}}{\text{Total de artículos de la categoría de análisis}} \times 100$$

- **Popularidad alta (PA):** calificación otorgada cuando el IP es mayor o igual al MIX IDEAL CORR de cada artículo que conforma la categoría de análisis. Este indicador está representado matemáticamente por:

$$PA = IP \geq \text{MIX IDEAL CORR.}$$

- **Popularidad baja (PB):** calificación otorgada cuando el IP es menor al MIX IDEAL CORR de cada artículo que conforma la categoría de análisis. Este indicador está representado matemáticamente por:

$$PB = IP < \text{MIX IDEAL CORR}$$

#### 1.1.2.8.3. *Análisis de Rentabilidad.*

Esta referida a la comparación entre el precio de venta de un artículo con su costo de fabricación. Los indicadores que influyen en esta calificación son:

- **Margen contributivo (MC):** representa el precio de venta con el costo de fabricación de cada artículo que conforma la categoría de análisis. Este indicador está representado matemáticamente por:

$$MC = \text{Precio de venta} - \text{Costo de fabricación}$$

- **Promedio de margen contributivo (PMC):** representa la sumatoria de todos los MC que conforman la categoría de análisis entre la cantidad total de artículos vendidos. Este indicador está representado matemáticamente por:

$$PMC = \frac{\sum MC}{\text{Total de articulos vendidos}}$$

- **Rentabilidad alta (RA):** calificación otorgada cuando el MC es mayor o igual al PMC de cada artículo que conforma la categoría de análisis. Este indicador está representado matemáticamente por:

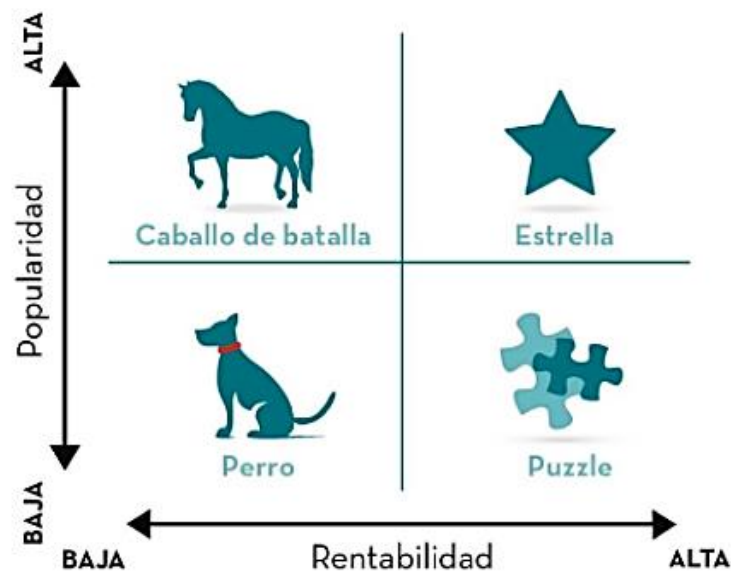
$$RA = MC \geq PMC$$

- **Rentabilidad baja (RB):** calificación otorgada cuando el MC es menor al PMC de cada artículo que conforma la categoría de análisis. Este indicador está representado matemáticamente por:

$$RB = MC < PMC$$

#### 1.1.2.8.4. *Matriz de la Ingeniería de Menús o Carta.*

Determinada la Popularidad y Rentabilidad de cada artículo que conforma la categoría de análisis y de acuerdo con la Figura 4 se procede a su calificación, en base a la calificación se plantea la estrategia a implementar si es o no requerida.



**Figura 4.** Matriz de ingeniería de Menús o Carta.

Fuente: Matriz de ingeniería de Menús (De Bonis, 2019).

## 1.2. Formulación del Problema

¿En qué medida el diseño de gestión de aprovisionamiento incidirá en los niveles de stock del restaurant El Pez Loco, Cajamarca 2022?

### **1.3. Objetivos**

#### ***1.3.1. Objetivo General***

Diseñar la gestión de aprovisionamiento y determinar la incidencia en los niveles de stock del restaurant El Pez Loco, Cajamarca 2022.

#### ***1.3.2. Objetivos Específicos***

- Diagnosticar la gestión de aprovisionamiento y los niveles de stock en el restaurant el Pez Loco.
- Diseñar el modelo de gestión de aprovisionamiento para medir la incidencia en los niveles de stock en el restaurant Pez Loco.
- Medir la incidencia en los niveles de stock luego de aplicar el modelo de gestión de aprovisionamiento en el restaurant Pez Loco.
- Determinar la viabilidad económica de la aplicación del modelo de gestión de aprovisionamiento en el restaurant Pez Loco.

### **1.4. Hipótesis**

La aplicación del modelo de gestión de aprovisionamiento incidirá en optimizar los niveles de stock del restaurant El Pez Loco, Cajamarca 2022.

## CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

### 2.1. Tipo de Investigación

#### 2.1.1. Enfoque

El trabajo de investigación es de enfoque cuantitativo, pues, es el enfoque más adecuado con el que se abordó la extensión y el análisis del problema, el diseño de la gestión del aprovisionamiento, generación de resultados y la determinación de su incidencia en los niveles de stock del restaurant El Pez Loco.

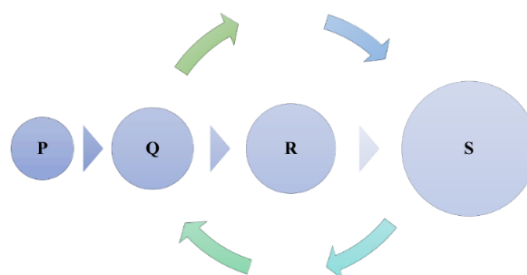
#### 2.1.2. Nivel

El desarrollo de la investigación fue de nivel correlacional y transversal, basado en el estudio de un contexto natural a partir de la recolección de datos en el año 2022.

#### 2.1.3. Alcance

La presente investigación referente a su alcance es correlacional y transversal, con un enfoque cuantitativo, que persigue un conocimiento aplicativo con una planificación retrospectiva y de diseño no experimental, esto debido a que la investigación se basó en el diagnóstico del problema (aprovisionamiento y stock) para el diseño de la gestión de aprovisionamiento, el cual, después de aplicarse se midió su incidencia en los niveles de stock, ajustándose hasta obtenerse la mejor viabilidad económica para el restaurant.

#### 2.1.4. Diseño



**Figura 5.** Diseño propuesto para la investigación



**Donde:**

**P:** Sub variable obtenidas del análisis de la variable Q y R.

**Q:** Variable relacionada al diseño de la gestión de aprovisionamiento.

**R:** Variable relacionada a la incidencia sobre el stock del restaurant.

**S:** Respuesta al diseño planteado y a la viabilidad económica de su aplicación.

Las flechas contempladas en la Figura 5, hacen referencia a todos los reajustes necesarios después de aplicar el diseño de gestión de aprovisionamiento hasta obtener la mejor incidencia sobre el stock del restaurant.

## 2.2. Población y Muestra

### 2.2.1. Población

Dado que los balances económicos del restaurant El Pez Loco de la ciudad de Cajamarca son de periodos mensuales y que el restaurant atiende aproximadamente 450 mesas al día en relación a su aprovisionamiento semanal, se considera como población de estudio la demanda de servicios de 3150 mesas a la semana.

### 2.2.2. Muestra

La muestra mínima a tomar en cuenta estará definida por la fórmula de población finita de estadística, que nos permitirá determinar el tamaño de la muestra:

$$n = \frac{\frac{Z^2 \cdot p \cdot (1 - p)}{e^2}}{1 + \frac{Z^2 \cdot p \cdot (1 - p)}{e^2 \cdot N}}$$

**Donde:**

**n:** Tamaño muestral mínimo.

**Z:** Constante que depende del nivel de confianza establecido y de acuerdo al grado académico a obtener, se establece un nivel de confianza del 90% y un valor para Z de 1.65.

**p:** Desviación estándar en el escenario más desfavorable, donde p tiene un valor de 0.50.

**e:** Margen de error, se establece un margen de 0.05 debido a que la evaluación social será efectuada mediante una encuesta en un escenario controlado donde los encuestadores son personas calificadas.

**N:** Tamaño de la población u universo, para nuestro proyecto de investigación se tendrán una población u universo de estudio de 3150 mesas durante una semana de atención.

Remplazando los valores definidos anteriormente se tiene el siguiente tamaño muestral mínimo:

$$n = \frac{\frac{1.65^2 \times 0.50 \times (1 - 0.50)}{0.05^2}}{1 + \frac{1.65^2 \times 0.50 \times (1 - 0.50)}{0.05^2 \times 3150}} = 250.6 \approx 251$$

Entonces el tamaño muestral mínimo será de 251 personas que demandan los servicios que ofrece el restaurant El Pez Loco de Cajamarca durante una semana típica de labores.

### **2.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

Para la investigación fueron necesarias la aplicación de las siguientes técnicas e instrumentos para la obtención de la información primaria y secundaria, así, como el tratamiento de los resultados de la aplicación del diseño de gestión de aprovisionamiento sobre los niveles de stock del restaurant.

**Tabla 1**

*Técnicas e instrumentos de recolección de datos*

<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Etapas de aplicación</b>	<b>Fuente</b>
Observación estructurada	Libreta de anotaciones	Preliminar	Primaria
Análisis documental	Bitácora	Preliminar y de diagnóstico	Secundaria
Encuesta	Cuestionario	Diagnóstico	Primaria
Check List	Formatos digitales	Preliminar y de aplicación de la gestión de aprovisionamiento	Primaria

## **2.4. Procedimiento de Desarrollo**

La metodología a aplicar será de tipo cuantitativa, la cual, estará compuesta por la aplicación del conjunto de métodos y técnicas en cada etapa de desarrollo de la investigación.

La investigación constará de 4 etapas, las que se describen a continuación:

### **2.4.1. Etapa Preliminar**

Se realizó una visita al restaurant para determinar los aspectos más influyentes como punto de partida de la investigación que fueron registrados en la libreta de anotaciones para elaborar el cuestionario de la encuesta a aplicar y el formato para el Check List del stock del restaurant. Adicionalmente se solicitó los reportes de aprovisionamiento del restaurant e información digital que será registrada en la bitácora para su respectivo análisis.

### **2.4.2. Etapa de Diagnóstico**

Consistió en la aplicación del cuestionario a la muestra establecida, así como el llenado de los formatos de stock y aprovisionamiento del restaurant, los cuales, se contrastaron con los reportes de aprovisionamiento dándonos una mejor visión de la dinámica actual del restaurant en base a las dos variables de estudio.

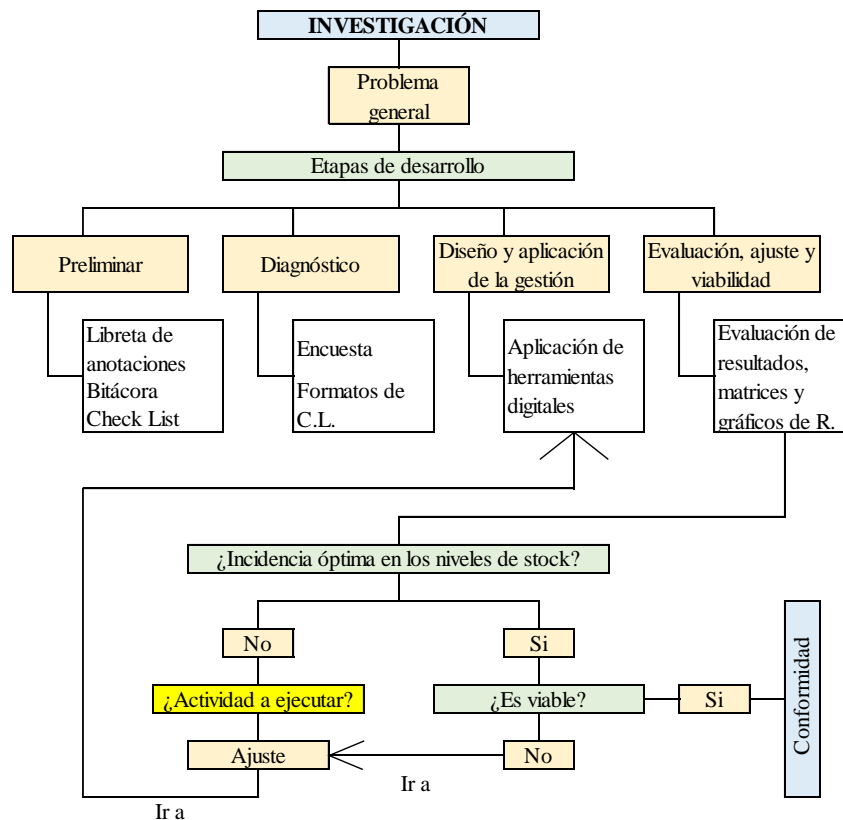
Para un mejor diagnóstico del problema, se tomó como muestra todas las personas que consumieron los servicios del restaurante en una semana típica (lunes a domingo) y que incluya un día feriado calendario como mínimo.

### 2.4.3. Etapa de Diseño y Aplicación de la Gestión de Aprovisionamiento

Esta etapa consistió en el diseño de la gestión de aprovisionamiento y el uso de herramientas digitales para obtener los resultados de su aplicación.

### 2.4.4. Etapa de Evaluación, Ajuste y Viabilidad Económica

Esta etapa consistió en la evaluación de los resultados al aplicar el diseño de la gestión de aprovisionamiento, con toda la información obtenida se esquematizó estadísticamente obteniendo gráficos de respuestas, con ello se planteó los ajustes necesarios hasta obtener la mejor incidencia del diseño de gestión de aprovisionamiento sobre los niveles de stock y con la menor inversión de ejecución posible para el restaurant (viabilidad).



**Figura 6.** Procedimientos y métodos en la investigación.

## 2.5. Aspectos Éticos en la Investigación

Todas las disposiciones adoptadas para las etapas de investigación, se encontrarán bajo el Código de Ética profesional, respetando los principios de honestidad, veracidad, equidad y dignidad humana. Donde se ha priorizado los derechos de autores en las referencias bibliográficas y los principios de: transparencia, objetividad, responsabilidad y confidencialidad de los resultados obtenidos.

## 2.6. Operacionalización de Variables

Para la investigación se han definido dos variables de estudio: variable independiente y dependiente; de acuerdo con el contexto desarrollado se presenta su operacionalización a través de un conjunto de técnicas y métodos que permitieron su medición.

**Tabla 2**

*Matriz de operacionalización de variables*

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
<b>Variable independiente:</b> Diseño de la gestión de aprovisionamiento	Conjunto de actividades relacionadas a la predisposición y abastecimiento de productos o mercaderías para el funcionamiento de los servicios del restaurant	Evaluación logística del ciclo de compras del restaurant	Gestión de compras	VC EP RHC	De razón
			Gestión de proveedores	SCPT NC	
			Gestión de almacenamiento	VA CP RH	
				CMP y ED	
			Gestión de inventario	EPR VI RHI	
<b>Variable dependiente:</b> Niveles de stock	Es la cantidad de un producto o mercadería que se ha de tener para poder cumplir con los servicios que ofrece el restaurant en un determinado periodo	Realizar un inventario mixto del almacén del restaurant	Stock	SMIN SS SMAX SEST SE CEP	De razón

## **2.7. Métodos y Procedimiento de Análisis de Datos**

Se empleó un método teórico-práctico con la finalidad de analizar y procesar todos los resultados obtenidos de la aplicación del diseño de aprovisionamiento mediante el uso de softwares como: Microsoft Excel, Microsoft Word, entre otros.

El uso de Microsoft Excel permitió digitalizar la información que, en base a los conceptos de estadística y programación, se generaron matrices y gráficos de respuesta al planteamiento del problema. Se hicieron reajustes al diseño para obtener la mejor incidencia sobre los niveles de stock y viabilidad para el restaurant.

**Tabla 3**

*Matriz de consistencia de la investigación*

<b>Nombre de la Investigación:</b> DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022						
<b>Problema</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Variables</b>	<b>Tipo de Investigación</b>	<b>Métodos y Procedimientos</b>	<b>Análisis de Datos</b>
<p><b>P. General:</b> ¿En qué medida el diseño de gestión de aprovisionamiento incidirá en los niveles de stock del restaurant El Pez Loco, Cajamarca 2022?</p>	<p><b>O. General:</b> Diseñar la gestión de aprovisionamiento y determinar la incidencia en los niveles de stock del restaurant El Pez Loco, Cajamarca 2022.</p> <p><b>O. Específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnosticar la gestión de aprovisionamiento y los niveles de stock en el restaurant el Pez Loco.</li> <li>• Diseñar el modelo de gestión de aprovisionamiento para medir la incidencia en los niveles de stock en el restaurant Pez Loco.</li> <li>• Medir la incidencia en los niveles de stock luego de aplicar el modelo de gestión de aprovisionamiento en el restaurant Pez Loco.</li> <li>• Determinar la viabilidad económica de la aplicación del modelo de gestión de aprovisionamiento en el restaurant Pez Loco.</li> </ul>	<p><b>H. General:</b> La aplicación del modelo de gestión de aprovisionamiento incidirá en optimizar los niveles de stock del restaurant El Pez Loco, Cajamarca 2022.</p>	<p><b>Independiente:</b> Diseño de la gestión de aprovisionamiento</p> <p><b>Dimensiones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovisionamiento</li> <li>• Stock</li> <li>• Diagnóstico</li> <li>• Productividad</li> </ul> <p><b>Dependiente:</b> Niveles de stock del restaurant "El Pez Loco"</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Niveles de stock</li> <li>Viabilidad económica</li> </ul>	<p><b>Enfoque:</b> Cuantitativo</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental</p> <p><b>Nivel:</b> Correlacional y transversal</p> <p><b>Alcance:</b> Aplicativo y retrospectivo</p> <p><b>Población u universo:</b> 3150 mesas</p> <p><b>Muestra:</b> Probabilística, en una cantidad mínima de 151 mesas.</p>	<p><b>Procedimiento de Desarrollo:</b> Ejecución de 4 etapas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preliminar</li> <li>• Diagnóstico</li> <li>• Diseño y aplicación de la gestión de aprovisionamiento</li> <li>• Evaluación, ajuste y viabilidad económica</li> </ul> <p><b>Técnicas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Observación estructurada</li> <li>• Análisis documental</li> <li>• Encuesta</li> <li>• Check List</li> </ul> <p><b>Instrumentos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Libreta de anotaciones</li> <li>• Bitácora</li> <li>• Cuestionario</li> <li>• Formatos de llenado</li> </ul>	<p><b>Aplicación de estadística:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Matrices</li> <li>• Gráficos de respuesta</li> </ul> <p><b>Uso de softwares:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft Excel</li> <li>• Microsoft Word</li> <li>• Programación</li> <li>• Otros</li> </ul>

## **CAPÍTULO III. RESULTADOS**

### **3.1. Diagnóstico General de la Empresa**

El restaurant El Pez Loco tiene una antigüedad aproximada de 40 años y ha pasado por varios dueños, siendo los últimos propietarios: los sres. Pedro Rojas G. y Leonila Jambo S. desde hace 16 años. El restaurant se encuentra ubicado en jr. Cruz de Piedra No 631 y 635 cerca de la plaza de armas de la ciudad de Cajamarca siendo sus principales competidores los restaurantes: Salas, El Zarco y Puerto Escondido.

Los servicios que ofrece el restaurant a sus clientes se basan en la preparación de platillos exóticos a base de mariscos y parrillas de carne, además cuenta con un bar especializado en vinos, bebidas exóticas con y sin alcohol, estos servicios se ponen a disposición de los clientes en dos turnos: de 8.00 a.m. a 5.00 p.m. y de 5.00 p.m. a 11.30 p.m., además cuenta con un staff de colaboradores de 26 personas; los principales proveedores del restaurant se encuentran en el mercado central de Cajamarca (pescados, carnes, frutas y verduras), lo que les permite atender una demanda aproximada de 450 mesas al día de lunes a domingo. Sin embargo, en palabras de su administrador el sr. Pedro Rojas G., entre los días: domingo y martes u feriados significativos como: día de San Valentín, día de la madre, día del padre, día del maestro, fiestas patrias, navidad u año nuevo suelen tener asistencias que exceden el 150% de la demanda diaria del restaurant. El administrador enfatizó que, en el último año, los meses de febrero y marzo por la festividad del carnaval, llegaron a alcanzar hasta un 200% de la demanda diaria.

La investigación abarco un periodo de estudio del 01 de octubre de 2022 al 31 de noviembre del mismo año, donde se ha corroborado la información primaria otorgada por el restaurant y la verificación presencial de la problemática generada, toda esta información ha sido recogida en la libreta de anotaciones y la bitácora de la investigación.



A continuación, se enfatiza toda la información primaria recogida en la libreta de notaciones para su análisis:

- La problemática presentada en el restaurant, generó un déficit en el nivel de servicio y en el cumplimiento de la planificación diaria, aun cuando el administrador tomó medidas de prevención en el mes de julio como: aumentar el requerimiento de pedidos y más capacidad de almacenamiento de insumos, lo que es un indicativo que en el restaurant no se ha estimado el nivel del stock mínimo.
- El departamento de administración era el encargado de las actividades de aprovisionamiento de productos para el restaurant, cuyas actividades eran llevadas exclusivamente por el administrador, el cual, generaba sus requerimientos tomando en cuenta los pedidos realizados en el anterior ciclo de compras, la estructura de costos y los pedidos de sus 02 chef principales durante la semana, es decir, cuantificaba el stock en base a su costo y no a la cantidad; esto permitió inferir que el administrador no se encontraba capacitado en gestión de compras, logística y almacén, realizando tareas de aprovisionamiento de forma deficiente.
- El restaurant carecía de plantillas y herramientas digitales, que podían ser de gran utilidad para el costo-beneficio del restaurant al momento de realizar el aprovisionamiento del mismo.
- La logística del almacén abarcaba conteos físicos de inventario un día antes de las compras, además de ello, se solía apuntarse los requerimientos en una libreta de compras diariamente y se corroboró que al menos 1 vez por semana, se perdía información y al momento de recibir las compras había descompensaciones.
- En cuanto a la disponibilidad de equipos de mantenimiento de stock, estos no trabajaban al 100% de su capacidad pues no se tenía orden de distribución de los productos en los contenedores, solo se almacenaban por almacenar.

- Por parte del stock, este no se evidenció de ningún tipo, ya sea por funcionalidad, caducidad u operatividad, es decir, todo eran tratados como insumos netamente.
- El NC de proveedores no alcanzan el 100% ideal y sus proveedores principales del mercado central son los que presentan el menor NC. Por otro lado, los costos de los proveedores son relativamente medianos a altos.
- El libro de reclamaciones al menos fue escrito 2 veces al mes y la apreciación culinaria del restaurante presentó comentarios negativos en los meses de evaluación.
- La atención del personal a los clientes y mesas, es regular en general, pero se evidenciaron retrasos en la solución de inconvenientes con los clientes por parte de los mozos, ya que, en su mayoría, los clientes realizaban pedidos y estos demoraban en exceso cambiando su perspectiva sobre la CS. En otras instancias, los mozos comunicaban a los clientes que el pedido no estaba disponible, esto era debido a la falta de insumos para la elaboración de platos y bebidas.
- De acuerdo con las visitas realizadas y a través de la observación, se plasmaron las posibles preguntas para la encuesta a los clientes del restaurant.
- Los servicios que ofrece el restaurant están disponible a través de su carta de pedidos y se encuentran agrupados por códigos, categorías y abreviaturas.

De la misma forma anterior, se detalla a continuación, toda la información primaria recogida en la bitácora de la investigación para su análisis:

- Se obtuvo la demanda de clientes en formato digital del periodo: 25 de octubre de 2022 al 31 de octubre de 2022. Esto con el fin de saber las preferencias de consumo de los clientes en una semana natural y en días festivos, esta información fue otorgada por el administrador del restaurant.
- Los costos de compras, así como la relación del inventario del restaurant y del almacén, fueron entregados por el administrador el 4 de noviembre de 2022, alegando

que no era posible entregar cualquier información que involucre la redacción de procedimientos de elaboración de platos u bebidas en específico por ser parte de los derechos propios del restaurant.

- Se llevó a cabo el llenado de los formatos propuestos como: Check List, conteo físico para el aprovisionamiento y stock del restaurant, entre otros.
- Se registraron modelos, formatos de guía, trabajos de investigación, artículos científicos, blog de cocina, bibliografía entre otros documentos que fueron empleados en toda la investigación.

En lo que concierne a la encuesta a los clientes del restaurant resaltaremos los aspectos más importantes.

- A través de un cuestionario de 10 preguntas realizadas entre el 7 de noviembre de 2022 al 13 de noviembre de 2022 a los clientes mientras esperaban sus órdenes de servicio, se pudo corroborar parte del diagnóstico realizado el mes anterior bajo la perspectiva del cliente; además de ello, se pudo llenar algunos vacíos no contemplados en dicha etapa de inspección.
- La encuesta aplicada supero la cantidad mínima estimada como muestra de la investigación, llevándose a cabo en días naturales sin la alteración de algún escenario fortuito, que pueda distorsionar los resultados de la encuesta.
- La encuesta tuvo como objetivo saber la opinión directa de los clientes del restaurant, lo que permitió comparar con las afirmaciones del administrador, así como con la información brindada por él.

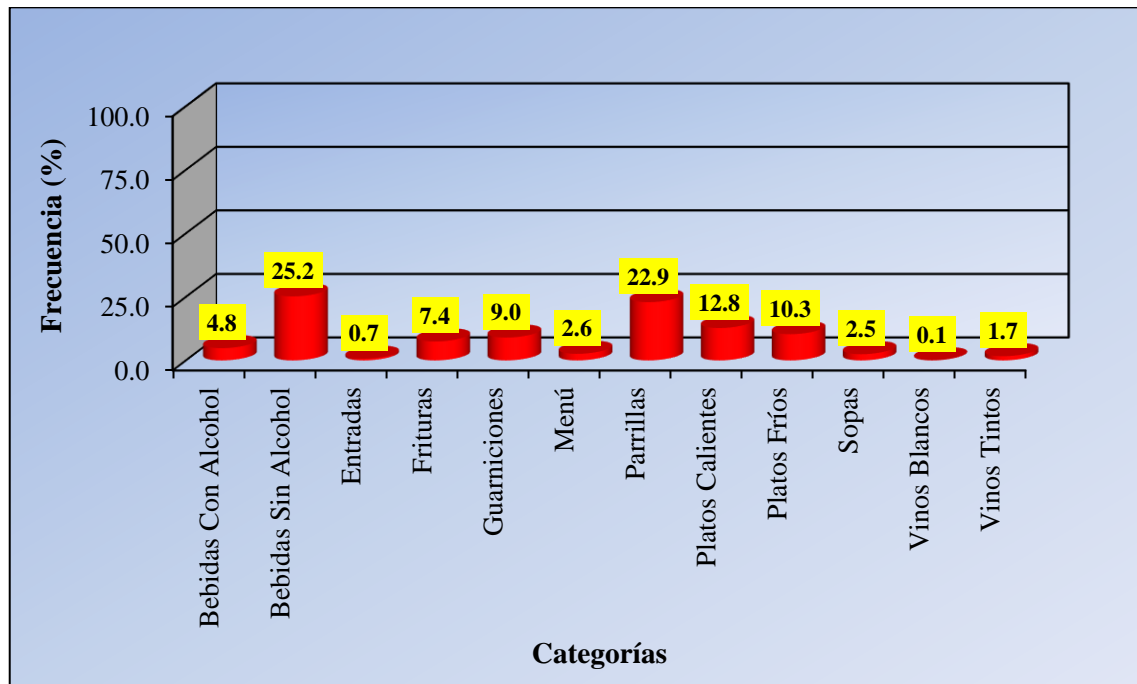
### **3.2. Resultados del Diagnóstico**

Los resultados obtenidos corresponden al diagnóstico específico realizado en las instalaciones del restaurant El Pez Loco y la percepción de los clientes, a los cuales, se les

aplicó un cuestionario de 10 preguntas durante la segunda semana del mes de noviembre de 2022.

### 3.2.1. Gestión de Aprovisionamiento

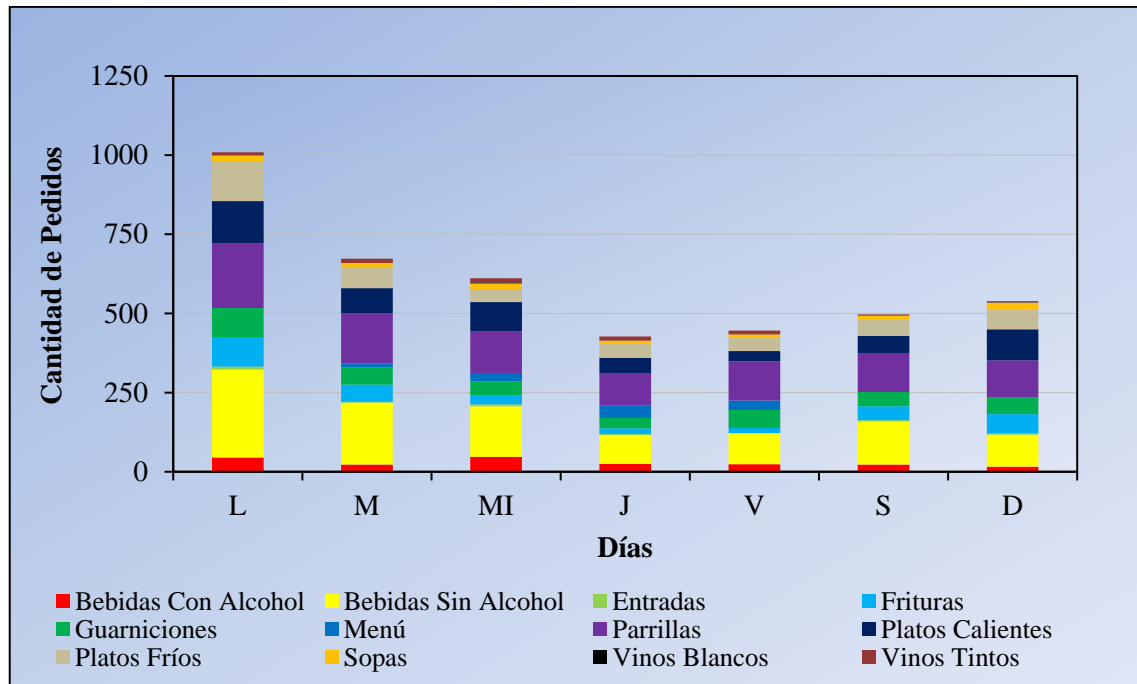
#### 3.2.1.1. Demanda de Servicios.



**Figura 7.** Categorías de la demanda de servicios en el restaurant durante la semana.

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Figura 7, muestra las 12 categorías que conforman la demanda de servicios del restaurant en una semana típica de atención al cliente, donde las bebidas sin alcohol y las parrillas, representan las frecuencias más altas de demanda en un 25.2% y 22.9% respectivamente, mientras que, las entradas y los vinos blancos representan las frecuencias más bajas de demanda en un 0.7% y 0.1% respectivamente. Cabe resaltar que el restaurant maneja las ordenes de servicio, por código, categorías y abreviaturas.



**Figura 8.** Cantidad de pedidos por categoría en el restaurant durante la semana.

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Figura 8, muestra la cantidad de pedidos de los clientes por categorías durante la semana, pudiendo observar que de domingo a miércoles se presenta el mayor volumen de pedidos, mientras que de jueves a sábado se presentan los volúmenes más bajos, esto permite afirmar, que los cuestionamientos planteados por el administrador del restaurant coinciden en un 90% faltando considerar el día miércoles dentro del rango de mayor influencia. Por otro lado, las bebidas sin alcohol y las parrillas representan los mayores pedidos diarios en el restaurant.

**Tabla 4**

*Matriz de pedidos del restaurant El Pez Loco correspondiente a una semana típica*

No	Categoría	Unidad	No de Pedidos							Total	%	Prom.
			L	M	MI	J	V	S	D			
1	Bebidas Con Alcohol	Und.	45	23	47	25	24	23	16	203	4.8	29
2	Bebidas Sin Alcohol	Und.	278	195	160	91	98	136	101	1059	25.2	152
3	Entradas	Und.	9	3	6	3	0	4	4	29	0.7	5
4	Frituras	Und.	91	54	29	18	16	44	61	313	7.4	45
5	Guarniciones	Und.	94	54	43	33	57	45	52	378	9.0	54
6	Menú	Und.	0	13	27	39	30	0	0	109	2.6	16
7	Parrillas	Und.	205	159	132	103	124	123	118	964	22.9	138

No	Categoría	Unidad	No de Pedidos									
			L	M	MI	J	V	S	D	Total	%	Prom.
8	Platos Calientes	Und.	133	79	92	48	32	54	98	<b>536</b>	<b>12.8</b>	<b>77</b>
9	Platos Fríos	Und.	123	67	41	44	43	53	63	<b>434</b>	<b>10.3</b>	<b>62</b>
10	Sopas	Und.	21	12	18	10	10	11	21	<b>103</b>	<b>2.5</b>	<b>15</b>
11	Vinos Blancos	Und.	0	0	3	0	0	0	1	<b>4</b>	<b>0.1</b>	<b>1</b>
12	Vinos Tintos	Und.	10	14	13	13	12	4	4	<b>70</b>	<b>1.7</b>	<b>10</b>
<b>Total</b>			<b>1009</b>	<b>673</b>	<b>611</b>	<b>427</b>	<b>446</b>	<b>497</b>	<b>539</b>	<b>4202</b>	<b>100</b>	

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 4, muestra los volúmenes de pedidos diarios y durante una semana del restaurant, como se aprecia, hay muchas categorías que en días normales no tienen demanda, pero que en cualquier día de la semana la pueden generar, como es el caso de vinos blancos. El mayor volumen de pedidos se registra el día lunes con 1009 pedidos, mientras que, el menor volumen de pedidos se registra el día jueves con 427 pedidos.

A continuación, se ha desarrollado la demanda de servicio del restaurant por categoría, para su respectiva consideración en el diseño de la propuesta de mejora.

**Tabla 5**

*Matriz de pedidos correspondiente a la categoría de bebidas con alcohol*

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos									
			L	M	MI	J	V	S	D	Total		
554	1/2 JARRA MATIZADO	Und.				1	1					<b>2</b>
255	BLANCO DE BLANCOS	Und.				1						<b>1</b>
225	CERVEZA PEQUEÑA	Und.	3	1	1					2		<b>7</b>
159	CHILC. SABORES	Und.	5				4	4	4			<b>17</b>
161	COCKT. ALGARROBINA	Und.									2	<b>2</b>
241	COPA DE VINO 12	Und.									1	<b>1</b>
259	COPA VINO.15	Und.						1				<b>1</b>
193	CRISTAL	Und.	4		2	4	1	3	1			<b>15</b>
178	CUBA.LIBRE	Und.		1								<b>1</b>
194	CUZQ. NEGRA	Und.	12	6	13	5	2	5	8			<b>51</b>
195	CUZQ. TRIGO	Und.	4	2	4	4	2			1		<b>17</b>
224	CUZQUEÑA	Und.	3	4	2	1	5	2	2			<b>19</b>
473	JARRA SANGRIA C/ TAB	Und.	1									<b>1</b>
192	PILSEN	Und.	12	7	16	4	4	3	1			<b>47</b>
163	PIÑA COLADA	Und.			1			3				<b>4</b>
156	PISCO.SOUR	Und.			5	2	1	1				<b>9</b>
157	PISCO.SOUR.MARACUYA	Und.		1	1			1	3			<b>6</b>
174	VODKA C/NARANJA	Und.		1								<b>1</b>

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
521	WISKI DOUBLE BLACK C	Und.	1							1
	<b>Total</b>		<b>45</b>	<b>23</b>	<b>47</b>	<b>25</b>	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>16</b>	<b>203</b>

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 5, muestra que los clientes tienen mayor preferencia por la cerveza cuzqueña negra con una demanda diaria de 8 botellas.

En la semana se tiene una demanda de bebidas con alcohol equivalente a 203 pedidos, siendo los días lunes y miércoles los de mayor demanda con un promedio de 46 pedidos, en contraste con el día domingo, que representa el de menor demanda con un total de 16 pedidos.

**Tabla 6**

*Matriz de pedidos correspondiente a la categoría de bebidas sin alcohol*

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
289	1/2 JARRA FROZEN	Und.	1	2			1		1	5
205	1/2.JARR. CHICHA.MORA	Und.	5			2	2	1	7	17
206	1/2.JARR. LIMONADA	Und.	2	5		1	1	1	1	11
204	1/2.JARR. MARACUYA	Und.	5	7	3	1	1	4	8	29
203	1/2.JARR. PIÑA	Und.	4	3	3			2		12
213	AGUA. 1/2L	Und.	14	11	18	6	8	7	4	68
227	CAFE	Und.	8		6					14
623	CAFE CON LECHE	Und.			1					1
357	COCA COLA 1.5 L	Und.	15	15	10	3	5	11	5	64
379	COCA COLA 1 L	Und.			10	12	13	7	1	43
363	COCA COLA 1/2 L	Und.	6	5	3	2		3	3	22
405	COCA COLA PERS.	Und.	13	14			2	1		30
359	FANTA 1.5 L	Und.	3		1					4
409	FANTA 1 LT	Und.				1	1	1		3
362	FANTA 1/2 L	Und.		3					2	5
407	FANTA PERS.	Und.	1	4				2		7
210	GASEO. GORDITA	Und.	4		6	2	4	3	3	22
358	INCA KOLA 1.5 L	Und.	26	11	7	5	7	16	9	81
380	INCA KOLA 1L	Und.	7	1	14	10	6	9	8	55
364	INCA KOLA 1/2 L	Und.	7	4		2	2	18	1	34
406	INCA KOLA PERS.	Und.	15	20	3		1	2		41
257	JARRA FROZEN	Und.	1	4	4	2	3	2	1	17
201	JARRA. CHICHA.MORADA	Und.	24			18	17	3	17	79
202	JARRA. LIMONADA	Und.	32	21	16	6	8	12	10	105

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
200	JARRA. MARACUYA	Und.	32	37	30	9	10	8	14	<b>140</b>
199	JARRA. PIÑA	Und.	21	11	12	4	2	13	1	<b>64</b>
207	JUGOS. VASO	Und.	4	5		2	2	2	5	<b>20</b>
214	MATES. NATURALES	Und.	28	12	12	3	2	8		<b>65</b>
551	VASO PAPAYA	Und.			1					<b>1</b>
<b>Total</b>			<b>278</b>	<b>195</b>	<b>160</b>	<b>91</b>	<b>98</b>	<b>136</b>	<b>101</b>	<b>1059</b>

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 6, muestra que los clientes tienen mayor preferencia por la jarra de maracuyá con una demanda diaria de 20 jarras.

En la semana se tiene una demanda de bebidas sin alcohol equivalente a 1059 pedidos, siendo el día lunes el de mayor demanda con un total de 278 pedidos, en contraste con el día jueves, que representa el de menor demanda con un total de 91 pedidos.

### Tabla 7

*Matriz de pedidos correspondiente a la categoría de entradas*

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
633	ALMUERZO EJEC.	Und.	1							<b>1</b>
634	CENA EJEC.	Und.	1							<b>1</b>
94	COCKTAIL LANGOSTINO	Und.	3			1			1	<b>5</b>
632	DESAYUNO EJEC.	Und.	1							<b>1</b>
95	PALTA.RELLEN. C/LANGO	Und.	1	1	4	1			3	<b>10</b>
96	PALTA.RELLEN. C/MARIS	Und.	1		2	1		3		<b>7</b>
93	PULPO. OLIVO	Und.	1	2				1		<b>4</b>
<b>Total</b>			<b>9</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>29</b>

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 7, muestra que los clientes tienen mayor preferencia por la palta rellena con langostino con una demanda diaria de 2 platos.

En la semana se tiene una demanda de entradas equivalente a 29 pedidos, siendo el día lunes el de mayor demanda con un total de 9 pedidos, en contraste con el día viernes, el cual, no presenta demanda.



**Tabla 8**

*Matriz de pedidos correspondiente a la categoría de frituras*

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
25	CHICHARRON CALAMAR	Und.	2	1			3		4	10
22	CHICHARRON LANGOSTIN	Und.	5	1	2	3		2	2	15
21	CHICHARRON MERO	Und.	1					2	2	5
23	CHICHARRON MIXTO	Und.	7	7	4	2	4	5	8	37
24	CHICHARRON PESCADO	Und.	19	13	3	6		5	6	52
33	CHICHARRON POLLO	Und.	4	8	5	1	2	3	3	26
636	FUENT. PULPO OLIVO 80	Und.		2						2
635	FUENT. PICANTE LANGO.	Und.		1						1
30	CHITA. FRITA	Und.	2		1	1	1	4	6	15
31	CHITA. FRITA AJO.	Und.	1						1	2
335	F. CHICH. PESCADO	Und.	1							1
26	JALEA MIXTA	Und.	6		1	1	2	9	3	22
27	JALEA REAL	Und.	3	5	2		1	2	8	21
20	LANGOSTINOS. MILANESA	Und.		1	1		1		3	6
624	MERO AL VAPOR	Und.		1						1
28	MER. APANAD.	Und.	1		1	2		3	3	10
29	MERO FRITO	Und.	1		1			1	1	4
122	MERO FRITO AJO	Und.	1	2	1	1		1	1	7
34	SUPREMA POLLO MILANE.	Und.	22	2	1		1	3	8	37
32	TRUCHA FRITA	Und.	15	10	6	1	1	4	2	39
<b>Total</b>			<b>91</b>	<b>54</b>	<b>29</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>44</b>	<b>61</b>	<b>313</b>

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 8, muestra que los clientes tienen mayor preferencia por el chicharrón de pescado con una demanda diaria de 8 platos.

En la semana se tiene una demanda de frituras equivalente a 313 pedidos, siendo el día lunes el de mayor demanda con un total de 91 pedidos, en contraste con el día viernes, que representa el de menor demanda con un total de 16 pedidos.

**Tabla 9**

*Matriz de pedidos correspondiente a la categoría de guarniciones*

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
237	DESAYUNO	Und.		2				1		3
83	ENSALADA ESPECIAL	Und.	6	7	3	1	5		3	25
84	ENSALADA MIXTA	Und.	23	9	13	12	17	13	6	93

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
85	ENSALADA PEQUENA	Und.	6	4			5	5	2	22
233	HUEVO FRITO	Und.	1							1
91	PORC. ARROZ	Und.	16	5	5	1	8	6	10	51
90	PORC. CAMOTE	Und.							1	1
92	PORC. CHOCLO	Und.	2						1	3
86	PORC. PAP. FRIT. GRANDE	Und.	3	4	4	4		5		20
87	PORC. PAP. FRIT. PEQUEÑ.	Und.	8	7	2	1	4	3	2	27
88	PORC. YUCA FRITA	Und.	1	1	1				1	4
89	PORC. YUCA SANCOCHADA	Und.							1	1
309	UNIDAD ANTICUCHO	Und.	2						2	4
293	UNIDAD CHORIZO	Und.		3	1	1				5
<b>Total</b>			<b>68</b>	<b>42</b>	<b>29</b>	<b>20</b>	<b>39</b>	<b>33</b>	<b>29</b>	<b>260</b>

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 9, muestra que los clientes tienen mayor preferencia por la ensalada mixta con una demanda diaria de 14 platos.

En la semana se tiene una demanda de guarniciones equivalente a 260 pedidos, siendo el día lunes el de mayor demanda con un total de 68 pedidos, en contraste con el día jueves, que representa el de menor demanda con un total de 29 pedidos. Cabe resaltar que en este grupo se incluye una demanda de táper grande de 118 pedidos que se usan para llevar guarniciones.

**Tabla 10**

*Matriz de pedidos correspondiente a la categoría de menú*

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
394	SEGUNDO MENU ESP.	Und.		3	2	2	5			12
267	SEGUNDO MENU	Und.		10	25	37	25			97
<b>Total</b>			<b>0</b>	<b>13</b>	<b>27</b>	<b>39</b>	<b>30</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>109</b>

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 10, muestra que los clientes tienen mayor preferencia por el menú con segundo común con una demanda diaria de 14 platos.

En la semana se tiene una demanda de menú equivalente a 109 pedidos, siendo el día jueves el de mayor demanda con un total de 39 pedidos, en contraste con el día lunes, el cual, no presenta demanda. Cabe resaltar que los fines de semana esta categoría no está disponible en la carta del restaurant.

**Tabla 11**

*Matriz de pedidos correspondiente a la categoría de parrillas*

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
111	ANTICUC. CORAZON	Und.	7	10	5	2	10	1	3	<b>38</b>
110	ANTICUC. LOMO.FINO	Und.				2				<b>2</b>
112	ANTICUC. POLLO	Und.	8	1	2	1		1	1	<b>14</b>
113	BROCH. ESPECIALES	Und.	3	1	1				2	<b>7</b>
115	BROCH. MIXTAS	Und.	3	4		1	5	2	3	<b>18</b>
238	BROCHET. POLLO	Und.			1	1	1		1	<b>4</b>
121	CHORIZOS PARR.	Und.	4		2		1	2		<b>9</b>
117	CHULETA CERDO PARR.	Und.	18	2	8	3	11	6	5	<b>53</b>
103	CUADRIL. LOMO FINO	Und.	3			1		6	1	<b>11</b>
105	LANGOSTINO PARR.	Und.	8	3	7	1	4	4		<b>27</b>
449	LOMO FINO A LO POBRE	Und.	2		4	9		2		<b>17</b>
104	LOMO FINO PARR.	Und.	6		4		3	15	16	<b>44</b>
106	MAR. Y. TIERRA	Und.	4	1	1	2	3	3	1	<b>15</b>
118	MARUCHA RES. PARR.	Und.	10	1	3	2		3		<b>19</b>
119	MOLLEJITAS PARR.	Und.	6	15	3	2	5	1	7	<b>39</b>
220	PARR. PER. C/PECHUGA	Und.			1				2	<b>3</b>
99	PARR. C/LOMO.FINO	Und.	3		1	1	1			<b>6</b>
98	PARR. C/LOMO + MOLLEJA	Und.	5	2	5	3	5	5		<b>25</b>
100	PARR. ESPECIAL	Und.	15	23	23	7	5	16	7	<b>96</b>
310	PARR. ESPECIAL C/MOLLE	Und.	2		1		4	2		<b>9</b>
101	PARR. MIXTA	Und.	14	9	11	6	7	8	9	<b>64</b>
306	PARR. MIXTA MOLLEJA	Und.				1				<b>1</b>
102	PARR. PERS. C/LOMO FIN	Und.			1	1	2	2	3	<b>9</b>
123	PARR. PERS. SIMPLE	Und.	17	30	15	20	9	21	17	<b>129</b>
97	PARR. PEZ. LOCO	Und.	12	4	10	8	12	2	8	<b>56</b>
614	PECHC/FETUCC ALFREDO	Und.	2	1		2		1	1	<b>7</b>
116	PECHUGA. POLLO. PARR.	Und.	51	52	22	26	35	19	31	<b>236</b>
120	RIÑONCITOS. PARR.	Und.	2		1	1	1	1		<b>6</b>
<b>Total</b>			<b>205</b>	<b>159</b>	<b>132</b>	<b>103</b>	<b>124</b>	<b>123</b>	<b>118</b>	<b>964</b>

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 11, muestra que los clientes tienen mayor preferencia por la pechuga de pollo a la parrilla con una demanda diaria de 34 platos.

En la semana se tiene una demanda de parrillas equivalente a 964 pedidos, siendo el día lunes el de mayor demanda con un total de 205 pedidos, en contraste con el día jueves, que representa el de menor demanda con un total de 103 pedidos.

**Tabla 12**

*Matriz de pedidos correspondiente a la categoría de plato caliente*

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
41	ARROZ. C/CONCHAS NEGRAS	Und.							1	1
38	ARROZ C/LANGOSTINO	Und.	3	1		1			4	9
39	ARROZ C/MARISCOS	Und.	14	12	20	9	1	7	12	75
44	ARROZ CHAUFA C/ PULP.	Und.			1	2			1	4
45	ARRZ. CHAUF. LANG. CHAM.	Und.	1	1						2
48	ARRZ. CHAUFA C/CARNE	Und.			1					1
42	ARRZ. CHAUFA C/LANGOS	Und.	1		1		1		2	5
43	ARRZ. CHAUFA C/MARISC	Und.	3	6		3		3	3	18
47	ARRZ. CHAUFA C/POLLO	Und.	10	1	9	1	1	3	3	28
46	ARRZ. CHAUFA ESPECIAL	Und.	19	4	6	3	2	1	2	37
243	CHAUFA DE PESCADO	Und.			1		1			2
386	CHICHARRON DE POTA	Und.	1				1	1		3
281	CHILC. DE MERO	Und.			1					1
315	CHITA FRITA A LO MAC.	Und.			1	1			1	3
58	CHITA SALSA LANGOSTI.	Und.			1					1
64	CORDON BLUE. LOMO	Und.			2		2			4
63	CORDON. BLUE. POLLO	Und.	2	9	3	2	2	2	3	23
262	F. ARROZ C/MARISCOS	Und.	1	2						3
612	FETUC. HUANC. C/LOM. SL	Und.			5				2	7
65	FETUC. LANGOS. CHAMP. S	Und.	4	1	2			1	1	9
69	FETUCC. ALFREDO	Und.	13	6	2	2	2	3	3	31
71	FETUCC. ALPESTO	Und.						1		1
70	FETUCC. HUANCAINA	Und.	1	2			1			4
67	FETUCC. SALTAD. C/CARN	Und.	3	2				3	2	10
68	FETUCC. SALTAD. C/CHAM	Und.	2			1				3
66	FETUCC. SALTAD. C/POLL	Und.	3	5	3		1		3	15
390	FUENTE CEVICHE MERO	Und.					1			1
428	FUENTE CHI. MIX 70	Und.	1	1						2
384	FUENTE DE PARIHUELA	Und.	1							1
35	LANGOSTINO AJILLO.	Und.							1	1
232	LECHE TIGRE CALIEN.	Und.	2	2	1		2	2	3	12
73	LOM. FIN. C/FETUC. ALFR.	Und.	1		1	1	1	1	2	7
73	LOM. FIN. C/FETUC.ALPE.	Und.			2	1	2	1	4	10
72	LOM. FIN .C/FETUC. HUA	Und.			1	2		3	3	9
62	LOMO SALTADO	Und.	6	1	7	1	1	8	9	33
57	MERO CHORRILLANA	Und.	1							1

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
56	MERO ENRROL. C/LANGOS	Und.			1				1	2
54	MERO MACHO	Und.			1	1	1		1	4
124	MERO PLANCHA	Und.			2				2	4
49	MERO SALSA LANGOSTIN	Und.	2	1		2		1		6
615	PECH. C/FETUCC HUAINA	Und.		4						4
36	PICANTE MARISCOS	Und.	2	2		3	1	1	2	11
37	PICANTE LANGOSTINOS	Und.	3	1	1	1	2		4	12
489	PULPO A LA PARRILLA	Und.	1	4		1		3	1	10
59	TORTILLA LANGOSTINOS	Und.	3		1	2			3	9
61	TORTILLA RAYA	Und.	1		1					2
354	TRIPLE MARINO	Und.	28	11	14	8	6	9	19	95
<b>Total</b>			<b>133</b>	<b>79</b>	<b>92</b>	<b>48</b>	<b>32</b>	<b>54</b>	<b>98</b>	<b>536</b>

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 12, muestra que los clientes tienen mayor preferencia por el triple marino con una demanda diaria de 14 platos.

En la semana se tiene una demanda de platos calientes equivalente a 536 pedidos, siendo el día lunes el de mayor demanda con un total de 133 pedidos, en contraste con el día viernes, que representa el de menor demanda con un total de 32 pedidos.

### Tabla 13

*Matriz de pedidos correspondiente a la categoría de plato frío*

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
9	CEV. PESCADO	Und.	21	16	5	13	5	12	10	82
12	CEV. CANGREJOS	Und.	1	5	2	2		1	1	12
10	CEV. CLASICO	Und.	5	2			1	1	1	10
13	CEV. CONCHAS. NEGRAS	Und.	3	4			1		4	12
2	CEV. LANG + CHICH. CALA.	Und.	2					3		5
3	CEV. LANGOSTINOS	Und.	1	2	2	1				6
11	CEV. MARISCOS	Und.	1			1				2
5	CEV. MERO	Und.	4		2	2	6	1	4	19
7	CEV. MIXT. 2EN1 + CHICH.	Und.	19	12	10	7	8	10	14	80
4	CEV. MIXT. MERO	Und.		1	2					3
8	CEV. MIXTO	Und.	31	8	8	14	7	14	13	95
14	CEV. PULPO	Und.	1							1
19	CONCHAS CHALACA	Und.							1	1
368	F. CEV. MIXTO 70	Und.	2	3						5

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
369	F. CEV. MIXTO 80	Und.							1	1
533	F. CEV. MIXTO 90	Und.								1
331	FUENTE CEV. PESCADO 50	Und.	1							1
273	FUENTE DE CEV. PES. 60	Und.	2	1			1	1		5
317	FUENTE DE CEV. PES. 80	Und.	1							1
1	LECHE TIGRE FRIA	Und.	28	10	7	3	14	8	12	82
18	TIRADIT. MERO CREMA	Und.		2	1					4
17	TIRADIT. MERO CLASC.	Und.		1	2	1		1	1	6
<b>Total</b>			<b>123</b>	<b>67</b>	<b>41</b>	<b>44</b>	<b>43</b>	<b>53</b>	<b>63</b>	<b>434</b>

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 13, muestra que los clientes tienen mayor preferencia por el ceviche mixto con una demanda diaria de 14 platos.

En la semana se tiene una demanda de platos fríos equivalente a 434 pedidos, siendo el día lunes el de mayor demanda con un total de 123 pedidos, en contraste con el día miércoles, que representa el de menor demanda con un total de 41 pedidos.

**Tabla 14**

*Matriz de pedidos correspondiente a la categoría de sopas*

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
76	CHUPE LANGOSTINOS	Und.								1
77	CHUPE MERO	Und.		1			1	1	2	5
75	DIETAPOLLO	Und.	11	4	2	4	1	3	3	28
300	PARIHUELA C/ MARISCO C/TRAM	Und.			1		3			4
79	PARIHUELA C/MARISCOS	Und.	7	4	7	2		2	10	32
81	SUDADO CHITA	Und.	1		1	1				4
80	SUDADO MERO	Und.	2	2	6	3	5	4	4	26
82	SUDADO TRAMBOYO	Und.		1	1			1		3
<b>Total</b>			<b>21</b>	<b>12</b>	<b>18</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>21</b>	<b>103</b>

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 14, muestra que los clientes tienen mayor preferencia por la parihuela con mariscos con una demanda diaria de 5 platos.

En la semana se tiene una demanda de sopas equivalente a 103 pedidos, siendo el día lunes el de mayor demanda con un total de 21 pedidos, en contraste con los días: jueves y viernes, que representan los de menor demanda con un total de 10 pedidos.

**Tabla 15**

*Matriz de pedidos correspondiente a la categoría de vinos blancos*

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
154	TACAM. BLAN. BLANCOS	Und.			3					3
152	TACAM. BLAN. SEMISECO	Und.							1	1
<b>Total</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>4</b>

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 15, muestra que los clientes tienen mayor preferencia por el Tacam Blanco de Blancos con una demanda diaria de 3 botellas.

En la semana se tiene una demanda de vinos blancos equivalente a 4 pedidos, siendo el día miércoles el de mayor demanda con un total de 3 pedidos, en contraste con el resto de días a excepción del domingo, que no presentan demanda.

**Tabla 16**

*Matriz de pedidos correspondiente a la categoría de vinos tintos*

Cód.	Abreviatura	Unidad	No de Pedidos							Total
			L	M	MI	J	V	S	D	
140	FINC. MORAS MALBEC.	Und.				1				1
151	1/2 JARRA SANGRIA	Und.	2		2	2		1		7
150	JARRA SANGRIA	Und.	7	8	4	6	10	3		38
128	MARQU. RISCAL	Und.				1				1
134	NAV. CORR. COLEC. PRIV	Und.				1	1			2
148	SANT. QUEIR. BORGOÑA	Und.		2						2
147	SANT. QUEIR. ROSE	Und.			3	2	1		1	7
149	TABERN. BORGOÑA	Und.			3					3
146	TABERN. ROSE	Und.		2					1	3
143	TACAM. GRAN. TINTO	Und.		1					1	2
145	TACAM. ROSE	Und.	1	1	1				1	4
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>70</b>

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 16, muestra que los clientes tienen mayor preferencia por la sangría con una demanda diaria de 6 jarras.

En la semana se tiene una demanda de vinos tintos equivalente a 70 pedidos, siendo el día martes el de mayor demanda con un total de 14 pedidos, en contraste con los días: sábado y domingo, que representan los de menor demanda con un total de 4 pedidos.

### 3.2.1.2. Gestión de Compras.

#### 3.2.1.2.1. Volumen de Compras (CD).

**Tabla 17**

*Volumen de compras del restaurant El Pez Loco*

No de Orden	Producto	Unidad	Cantidad	Próxima Compra (días)	Parcial
1	Aceite	Lt	126.0	7	1260.00
2	Ají limo	Kg	0.5	1	2.50
3	Ají paprica	Kg	2.0	3	1260.00
4	Ajino moto	Kg	15.0	7	2.50
5	Ajo	Kg	1.0	1	56.00
6	Apio	Paq.	1.0	5	120.00
7	Arroz	Kg	98.0	7	7.00
8	Arveja verde	Kg	0.5	1	6.00
9	Azúcar	Kg	98.0	7	372.40
10	Betarraga	Kg	5.0	1	1.50
11	Brócoli	Kg	2.0	1	343.00
12	Cabrilla	Kg	10.2	4	15.00
13	Calamar	Kg	20.0	4	10.00
14	Camote	Kg	13.0	1	224.40
15	Cangrejo	Kg	12.0	4	760.00
16	Caracol	Kg	25.0	4	32.50
17	Carbón	Kg	200.0	7	276.00
18	Cebolla	Kg	16.0	1	1175.00
19	Cerveza	Und.	192.0	7	900.00
20	Choclo	Und.	40.0	1	48.00
21	Chorizo	Paq.	50.0	6	1152.00
22	Chuleta	Kg	40.0	4	60.00
23	Coca cola 1L	Und.	6.0	4	650.00
24	Comino	Kg	2.0	6	880.00
25	Conchas de abanico	Doc.	5.0	4	21.00
26	Conchas negras	Cien.	2.5	4	60.00
27	Corazón	Kg	30.0	4	70.00
28	Corvina	Kg	50.0	4	225.00



No de Orden	Producto	Unidad	Cantidad	Próxima Compra (días)	Parcial
29	Culantro	Und.	2.0	1	390.00
30	Detergente	Kg	9.0	15	2000.00
31	Escabeche	Kg	8.0	1	4.00
32	Fanta 1L	Und.	12.0	4	90.00
33	Gas	Gal.	360.0	15	32.00
34	Harina del norte	Kg	49.0	14	42.00
35	Inka Kola 1L	Und.	36.0	4	3600.00
36	Inka Kola 0.5L	Und.	36.0	4	147.00
37	Inka Kola 1.5L	Und.	24.0	4	126.00
38	Jabón líquido	Lt	5.0	15	82.80
39	Jamón ingles	Kg	3.0	6	141.60
40	Kétchup	Und.	18.0	15	44.50
41	Langostino	Kg	30.0	4	69.00
42	Lava	Kg	7.0	7	180.00
43	Leche	Und.	36.0	12	930.00
44	Lenguado	Kg	3.0	4	56.00
45	Limón	Cien.	2.0	1	136.80
46	Lomo fino de cerdo	Kg	6.0	4	150.00
47	Lomo fino de res	Kg	30.0	4	24.00
48	Manzana	Kg	6.0	3	108.00
49	Maracuyá	Kg	20.0	3	1440.00
50	Marucha	Kg	18.0	4	15.00
51	Molleja	Kg	15.0	4	70.00
52	Mostaza	Und.	18.0	15	504.00
53	Naranja	Kg	4.0	3	150.00
54	Palta	Und.	35.0	3	162.00
55	Papa	Kg	60.0	1	12.00
56	Pechuga	Kg	80.0	4	70.00
57	Pepinillo	Und.	12.0	1	270.00
58	Pimiento	Und.	7.0	1	960.00
59	Piña	Und.	25.0	3	14.40
60	Pisco	Und.	4.0	3	10.50
61	Poro	Paq.	1.0	5	195.00
62	Pulpo	Kg	20.0	4	160.00
63	Riñón	Und.	150.0	4	5.00
64	Rocoto	Kg	2.0	1	940.00
65	Ron	Lt	1.0	5	300.00
66	Sal	Kg	25.0	12	10.00
67	Sillao	Lt	2.0	5	55.00
68	Tabernero Borgoña	Und.	12.0	3	62.50
69	Tacama rose	Und.	24.0	3	30.00
70	Tallarín	Kg	24.0	7	252.00
71	Tocino ahumado	Kg	3.0	6	333.60
72	Tollo	Kg	70.0	4	180.00
73	Tomate	Kg	6.0	1	144.00
74	Tramboyo	Kg	13.0	4	1190.00
75	Trucha	Kg	10.0	4	21.00

No de Orden	Producto	Unidad	Cantidad	Próxima Compra (días)	Parcial
76	Yuca	Kg	10.0	1	364.00
77	Zanahoria	Kg	5.0	1	160.00

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

De la Tabla 17, se obtiene un valor de compra de s/. 25208.50 soles semanales y según el departamento de administración se tiene un valor de ventas de s/ 99766.00 soles semanales, efectuando el cálculo tenemos un volumen de compra igual a:

$$VC = \frac{25208.50}{99766.00} \times 100 = 25.3\%$$

### 3.2.1.2.2. *Emisión de Pedidos (EP).*

En el restaurant no se tiene un criterio técnico apropiado para la EP, pues es una actividad que dependía directamente de la demanda del restaurant y del SF, sin embargo, dado que la función de aprovisionamiento abarca muchas pautas en consideración, se ha creído conveniente redefinir este parámetro en función de la demanda y del SN, para ello, se deberá tener en cuenta la cantidad de pedidos más una proyección adicional para que la EP pueda alcanzar el stock de seguridad sin que supere el stock máximo, para ello es necesario diseñar un formato de control y pedidos para tal fin.

### 3.2.1.2.3. *Recurso Humano en Compras (RHC).*

Efectuada la inspección personal al restaurant y sus actividades, se valoró todos los detalles, información y procedimientos del administrador, llegando a una valoración profesional de sus actividades de aprovisionamiento del 85% de efectividad, el 15% restante deberá subsanarse con una capacitación del manejo de los formatos digitales contemplados en el diseño, así como, la instrucción en términos específicos y de gran importancia en el ciclo de compras del restaurant.

### 3.2.1.3. *Gestión de Proveedores.*

### 3.2.1.3.1. Servicio, Calidad, Precio y Tipo (SCPT).

**Tabla 18**

*Relación detallada de proveedores del restaurant El Pez Loco*

No	Referencia	Descripción	Servicio	Calidad	Precio	Tipo
1	Mercado Central	Varios	Carnes, pescados, verduras y frutas	Buena	Bajo a alto	Local
2	Grupo Romero	Alicorp	Aceites, conservas, harinas, otros	Excelente	Medio	Nacional
3	Empresa	San Fernando	Embutidos	Excelente	Medio	Nacional
4	Compañía	Coca Cola	Gaseosas, bebidas azucaradas	Excelente	Medio a alto	Internacional
5	Licorería	La Taberna	Vinos, wiski, otros	Buena	Medio a alto	Local
6	Cervecería	Backus	Cerveza variada	Excelente	Medio a alto	Nacional

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 18, muestra que los proveedores con los que cuenta el restaurant cubren la mayor parte de artículos e insumos que se necesitan para las actividades de producción diarias, los productos son de Buena a Excelente calidad con niveles de precios Bajos a Altos, siendo en su mayoría proveedores de tipo Local y Nacional.

### 3.2.1.3.2. Nivel de Cumplimiento (NC).

**Tabla 19**

*Nivel de cumplimiento (NC) de los proveedores del restaurant El Pez Loco*

No	Proveedor	Aprovisionamiento	No de Pedidos		NC (%)
			Solicitados	E. a Tiempo	
1	Varios del MC	Carnes, pescados, verduras y frutas	48	37	60.8
2	Alicorp	Aceites, conservas, harinas, otros	67	65	99.8
3	San Fernando	Embutidos	51	50	98.0
4	Coca Cola	Gaseosas, bebidas azucaradas	120	114	95.0
5	La Taberna	Vinos, wiski, otros	41	40	97.6
6	Backus	Cerveza variada	192	190	93.8

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

Nota: Para la estimación del valor de NC se ha respetado las unidades de los artículos pedidos.

La Tabla 19, muestra que el 83.3% de los proveedores alcanzan un NC mínimo del 90%, siendo el Grupo Romero Alicorp el proveedor con más NC alcanzando un 99.8%,

mientras que los proveedores del mercado central alcanzan el valor más bajo de NC con un 60.8%. Es de suma importancia plantear una estrategia logística para incrementar el NC de los proveedores del mercado central, dada su influencia directa en los servicios del restaurant.

### **3.2.1.4. Gestión de Almacenamiento.**

#### **3.2.1.4.1. Volumen de Almacenamiento (VA).**

$$VA = \frac{35.6 \times 660 + 20.8 \times 76 + 6.3 \times 1 + 21.8 \times 47 + 12.4 \times 4 + 13.4 \times 54 + 21.8 \times 878}{660 + 76 + 1 + 47 + 4 + 54 + 878}$$
$$= 26.7\%$$

El valor de VA obtenido nos indica que del volumen del SC representa el 26.7% del volumen diario del SF, por lo cual, se puede inferir que el costo por almacenamiento de artículos es relativamente de grado medio.

#### **3.2.1.4.2. Caducidad de Productos (CP).**

El volumen de SP está conformado por 94.8% de productos perecederos con una CP de 4 días, mientras que el 5.2% restante puede llegar a almacenarse hasta 15 días como máximo. Dado que la CP perecederos es de 4 días y conforman el 94.8% del volumen de SP con una frecuencia de aprovisionamiento diaria, es recomendable ampliar el plazo de aprovisionamiento, dado que la CP no es relativamente extensa y por ende seguirá existiendo rotación de los productos almacenados sin condicionar la calidad de estos.

#### **3.2.1.4.3. Recurso Humano en Almacén (RHA).**

Las actividades de almacenamiento son realizadas por el administrador o por cualquiera de los 2 chef principales del restaurant, se ha observado una deficiencia en la disposición de los productos al ingresarlos a las congeladoras limitando su capacidad de

380lts, mientras que en la única refrigeradora disponible si se aprovecha la capacidad de 170lt para el mantenimiento de los productos.

El aprovechamiento adecuado de la refrigeradora y el inadecuado de las congeladoras, nos indica que la geometría de las congeladoras dificulta la disposición y ordenamiento de los productos en ellas, el restaurante cuenta con 5 congeladoras lo que indica que la mayoría de los productos perecederos son almacenados en ella, por consiguiente, al no tenerse una correcta disposición de los productos puede ocasionar retrasos en la elaboración de los platos y bebidas ofrecidos en la carta del restaurant, aumentando el tiempo de atención al cliente. Se otorgó una valoración profesional de 80.0%.

### 3.2.1.5. Gestión de Inventario.

#### 3.2.1.5.1. Tipo de Inventario (TI).

El restaurant trabaja mediante el conteo físico de inventario, es decir, determinan el consumo de materiales del periodo (CMP) un día antes de realizar el aprovisionamiento del almacén con un total de 2 conteos físicos por semana a sumaalzada. Esto es un indicativo que existe un elevado costo por inventarios influyendo en las utilidades del restaurant directamente. Además, debido a la frecuencia con la que se realizan, conlleva a limitar la eficiencia de los dos chefs principales del restaurant, por lo cual, se recomienda generar una estrategia de inventarios para su minoración.

### Tabla 20

*Inventario físico realizado en el restaurant El Pez Loco*

No	Producto	Unidad	Cantidad Inicial	Entradas	Cantidad Final	CMP
1	Aceite	Lt	18.00	126.00	126.00	18.00
2	Ají limo	Kg	0.50	0.50	0.50	0.50
3	Ají paprica	Kg	4.00	2.00	4.50	1.50
4	Ajino moto	Kg	1.00	15.00	14.00	2.00
5	Ajo	Kg	1.00	1.00	1.00	1.00
6	Apio	Paq.	0.40	1.00	0.50	0.90

No	Producto	Unidad	Cantidad Inicial	Entradas	Cantidad Final	CMP
7	Arroz	Kg	14.00	98.00	98.00	14.00
8	Arveja verde	Kg	0.50	0.50	0.50	0.50
9	Azúcar	Kg	14.00	98.00	98.00	14.00
10	Betarraga	Kg	5.00	5.00	5.00	5.00
11	Brócoli	Kg	2.00	2.00	2.00	2.00
12	Cabrilla	Kg	4.80	10.20	12.00	3.00
13	Calamar	Kg	5.00	20.00	20.00	5.00
14	Camote	Kg	13.00	13.00	13.00	13.00
15	Cangrejo	Kg	3.00	12.00	12.00	3.00
16	Caracol	Kg	3.00	25.00	20.00	8.00
17	Carbón	Kg	40.00	200.00	210.00	30.00
18	Cebolla	Kg	16.00	16.00	16.00	16.00
19	Cerveza	Und.	24.00	192.00	189.00	27.00
20	Choclo	Und.	40.00	40.00	40.00	40.00
21	Chorizo	Paq.	1.00	50.00	42.00	9.00
22	Chuleta	Kg	10.00	40.00	40.00	10.00
23	Coca cola 1L	Und.	1.00	6.00	4.00	3.00
24	Comino	Kg	0.50	2.00	1.50	1.00
25	Conchas de abanico	Doc.	1.25	5.00	5.00	1.25
26	Conchas negras	Cien.	0.65	2.50	2.52	0.63
27	Corazón	Kg	5.00	30.00	28.00	7.00
28	Corvina	Kg	15.00	50.00	52.00	13.00
29	Culantro	Und.	2.00	2.00	2.00	2.00
30	Detergente	Kg	0.60	9.00	9.00	0.60
31	Escabeche	Kg	8.00	8.00	8.00	8.00
32	Fanta 1L	Und.	3.00	12.00	12.00	3.00
33	Gas	Gal.	24.00	360.00	360.00	24.00
34	Harina del norte	Kg	3.50	49.00	49.00	3.50
35	Inka Kola 1L	Und.	9.00	36.00	36.00	9.00
36	Inka Kola 0.5L	Und.	9.00	36.00	36.00	9.00
37	Inka Kola 1.5L	Und.	11.00	24.00	28.00	7.00
38	Jabón líquido	Lt	0.40	5.00	4.50	0.90
39	Jamón ingles	Kg	0.50	3.00	3.00	0.50
40	Kétchup	Und.	2.00	18.00	15.00	5.00
41	Langostino	Kg	5.00	30.00	28.00	7.00
42	Lava	Kg	1.00	7.00	7.00	1.00
43	Leche	Und.	3.00	36.00	36.00	3.00
44	Lenguado	Kg	0.60	3.00	2.00	1.60
45	Limón	Cien.	1.40	2.00	1.70	1.70
46	Lomo fino de cerdo	Kg	3.50	6.00	2.00	7.50
47	Lomo fino de res	Kg	5.00	30.00	28.00	7.00
48	Manzana	Kg	2.00	6.00	6.00	2.00
49	Maracuyá	Kg	80.00	20.00	75.00	25.00
50	Marucha	Kg	2.00	18.00	16.00	4.00
51	Molleja	Kg	1.50	15.00	12.00	4.50
52	Mostaza	Und.	2.00	18.00	15.00	5.00
53	Naranja	Kg	1.00	4.00	3.00	2.00

No	Producto	Unidad	Cantidad Inicial	Entradas	Cantidad Final	CMP
54	Palta	Und.	17.00	35.00	39.00	13.00
55	Papa	Kg	60.00	60.00	60.00	60.00
56	Pechuga	Kg	20.00	80.00	80.00	20.00
57	Pepinillo	Und.	12.00	12.00	12.00	12.00
58	Pimiento	Und.	7.00	7.00	7.00	7.00
59	Piña	Und.	3.00	25.00	21.00	7.00
60	Pisco	Und.	1.00	4.00	3.00	2.00
61	Poró	Paq.	0.40	1.00	0.50	0.90
62	Pulpo	Kg	5.00	20.00	20.00	5.00
63	Riñón	Und.	35.00	150.00	148.00	37.00
64	Rocoto	Kg	2.00	2.00	2.00	2.00
65	Ron	Lt	0.20	1.00	1.00	0.20
66	Sal	Kg	1.00	25.00	24.00	2.00
67	Sillao	Lt	0.40	2.00	2.00	0.40
68	Tabernero Borgoña	Und.	4.00	12.00	12.00	4.00
69	Tacama rose	Und.	4.00	24.00	21.00	7.00
70	Tallarín	Kg	3.00	24.00	21.00	6.00
71	Tocino ahumado	Kg	0.50	3.00	3.00	0.50
72	Tollo	Kg	30.00	70.00	80.00	20.00
73	Tomate	Kg	6.00	6.00	6.00	6.00
74	Tramboyo	Kg	2.00	13.00	12.00	3.00
75	Trucha	Kg	1.00	10.00	8.00	3.00
76	Yuca	Kg	10.00	10.00	10.00	10.00
77	Zanahoria	Kg	5.00	5.00	5.00	5.00

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 20, muestra que los valores obtenidos del CMP son similares a las cantidades iniciales antes del aprovisionamiento, es decir, que si existe efectividad en la ejecución del conteo físico realizado al día posterior del aprovisionamiento.

### 3.2.1.5.2. *Entregas Perfectamente Recibidas (EPR).*

**Tabla 21**

*Entregas perfectamente recibidas (EPR) en el restaurant El Pez Loco*

No	Proveedor	Aprovisionamiento	No de Pedidos		EPR (%)
			Solicitados	Devueltos	
1	Varios del MC	Carnes, pescados, verduras y frutas	48	5	10.4
2	Alicorp	Aceites, conservas, harinas, otros	67	0	0.0
3	San Fernando	Embutidos	51	0	0.0
4	Coca Cola	Gaseosas, bebidas azucaradas	120	0	0.0
5	La Taberna	Vinos, wiski, otros	41	1	2.4
6	Backus	Cerveza variada	192	0	0.0

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022)

La Tabla 21, muestra que los proveedores del mercado central tienen un indicador del 10.4% de productos devueltos con respecto a los productos solicitados, considerando como no aceptable, por lo que se recomienda, una estrategia de renegociación con el proveedor con el fin de tener productos de calidad y disminuir los costos de recepción de mercaderías.

### 3.2.1.5.3. *Vejez de Inventario (VI).*

**Tabla 22**

*Entregas perfectamente recibidas (EPR) en el restaurant El Pez Loco*

No	Producto	Unidad	Cantidad SF	Cantidad de Productos			
				Dañados	Obsoletos	Caducados	Parcial
1	Aceite	Lt	18.00				0.00
2	Ají limo	Kg	0.50			0.50	0.50
3	Ají paprica	Kg	4.00				0.00
4	Ajino moto	Kg	1.00	0.25			0.25
5	Ajo	Kg	1.00				0.00
6	Apio	Paq.	0.40				0.00
7	Arroz	Kg	14.00				0.00
8	Arveja verde	Kg	0.50				0.00
9	Azúcar	Kg	14.00				0.00
10	Betarraga	Kg	5.00			1.00	1.00
11	Brócoli	Kg	2.00			1.00	1.00
12	Cabrilla	Kg	4.80				0.00
13	Calamar	Kg	5.00				0.00
14	Camote	Kg	13.00				0.00
15	Cangrejo	Kg	3.00				0.00
16	Caracol	Kg	3.00				0.00
17	Carbón	Kg	40.00				0.00
18	Cebolla	Kg	16.00				0.00
19	Cerveza	Und.	24.00	3.00			3.00
20	Choclo	Und.	40.00			5.00	5.00
21	Chorizo	Paq.	1.00				0.00
22	Chuleta	Kg	10.00				0.00
23	Coca cola 1L	Und.	1.00				0.00
24	Comino	Kg	0.50				0.00
25	Conchas de abanico	Doc.	1.25	0.25			0.25
26	Conchas negras	Cien.	0.65			0.10	0.10
27	Corazón	Kg	5.00				0.00
28	Corvina	Kg	15.00				0.00



No	Producto	Unidad	Cantidad SF	Cantidad de Productos			
				Dañados	Obsoletos	Caducados	Parcial
29	Culantro	Und.	2.00				0.00
30	Detergente	Kg	0.60	0.25			0.25
31	Escabeche	Kg	8.00				0.00
32	Fanta 1L	Und.	3.00				0.00
33	Gas	Gal.	24.00				0.00
34	Harina del norte	Kg	3.50				0.00
35	Inka Kola 1L	Und.	9.00				0.00
36	Inka Kola 0.5L	Und.	9.00				0.00
37	Inka Kola 1.5L	Und.	11.00				0.00
38	Jabón líquido	Lt	0.40	0.20			0.20
39	Jamón ingles	Kg	0.50				0.00
40	Kétchup	Und.	2.00				0.00
41	Langostino	Kg	5.00				0.00
42	Lava	Kg	1.00				0.00
43	Leche	Und.	3.00				0.00
44	Lenguado	Kg	0.60				0.00
45	Limón	Cien.	1.40			0.40	0.40
46	Lomo fino de cerdo	Kg	3.50				0.00
47	Lomo fino de res	Kg	5.00				0.00
48	Manzana	Kg	2.00				0.00
49	Maracuyá	Kg	80.00				0.00
50	Marucha	Kg	2.00				0.00
51	Molleja	Kg	1.50				0.00
52	Mostaza	Und.	2.00		2.00		2.00
53	Naranja	Kg	1.00				0.00
54	Palta	Und.	17.00	4.00		2.00	6.00
55	Papa	Kg	60.00				0.00
56	Pechuga	Kg	20.00				0.00
57	Pepinillo	Und.	12.00				0.00
58	Pimiento	Und.	7.00				0.00
59	Piña	Und.	3.00				0.00
60	Pisco	Und.	1.00				0.00
61	Poro	Paq.	0.40				0.00
62	Pulpo	Kg	5.00				0.00
63	Riñón	Und.	35.00				0.00
64	Rocoto	Kg	2.00				0.00
65	Ron	Lt	0.20	0.20			0.20
66	Sal	Kg	1.00	0.25			0.25
67	Sillao	Lt	0.40				0.00
68	Tabernero Borgoña	Und.	4.00				0.00
69	Tacama rose	Und.	4.00				0.00
70	Tallarín	Kg	3.00				0.00
71	Tocino ahumado	Kg	0.50				0.00
72	Tollo	Kg	30.00			2.00	2.00

No	Producto	Unidad	Cantidad SF	Cantidad de Productos			
				Dañados	Obsoletos	Caducados	Parcial
73	Tomate	Kg	6.00	1.00			1.00
74	Tramboyo	Kg	2.00				0.00
75	Trucha	Kg	1.00				0.00
76	Yuca	Kg	10.00				0.00
77	Zanahoria	Kg	5.00				0.00

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

$$VI = \frac{24.4 \times 205 + 20.0 \times 15 + 0.0 \times 1 + 1.5 \times 47 + 2.1 \times 4 + 0.0 \times 3 + 8.5 \times 189}{205 + 15 + 1 + 47 + 4 + 3 + 189}$$

$$= 15.0\%$$

La Tabla 22, muestra que el VI correspondiente a la última semana del mes de octubre del 2022, se encuentra en malas condiciones con un valor del 15.0%, esto debido al mal control y mal manejo del almacén. Por otro lado, se puede inferir que el nivel de mercadería no es apta para despacho al restaurant.

#### 3.2.1.5.4. *Recurso Humano en el Inventario (RHI).*

En el control y manejo del almacén basándonos en el VI es deficiente, lo que conlleva a no poder realizar despachos eficientes al restaurant, además de ello, se influye y corrobora la desventaja de solo emplear conteos físicos de inventario, por lo tanto, se recomienda la incorporación de un inventario permanente con una reducción de la frecuencia del inventario, para tal fin se debe diseñar un formato de control y una capacitación a los chefs del restaurant que realizan los inventarios. Se dio una valoración profesional del 60.0%

#### 3.2.2. *Niveles de Stock*

**Tabla 23**

*Niveles de stock del restaurant El Pez Loco*

No	Producto	Unidad	Cant.	Próxima Compra	Consumo Diario	Stock Mínimo	Stock de Seguridad	Stock Máximo	Estado
1	Aceite	Lt	18.0	7	18.0	126.00	157.50	189.00	Exacto
2	Ají limo	Kg	0.5	1	0.5	0.50	0.63	0.75	Exacto

No	Producto	Unidad	Cant.	Próxima Compra	Consumo Diario	Stock Mínimo	Stock de Seguridad	Stock Máximo	Estado
3	Ají paprica	Kg	4.0	3	1.5	4.50	5.63	6.75	Suficiente
4	Ajino moto	Kg	1.0	7	2.0	14.00	17.50	21.00	Insuficiente
5	Ajo	Kg	1.0	1	1.0	1.00	1.25	1.50	Exacto
6	Apio	Paq.	0.4	5	0.1	0.50	0.63	0.75	Suficiente
7	Arroz	Kg	14.0	7	14.0	98.00	122.50	147.00	Exacto
8	Arveja verde	Kg	0.5	1	0.5	0.50	0.63	0.75	Exacto
9	Azúcar	Kg	14.0	7	14.0	98.00	122.50	147.00	Exacto
10	Betarraga	Kg	5.0	1	5.0	5.00	6.25	7.50	Exacto
11	Brócoli	Kg	2.0	1	2.0	2.00	2.50	3.00	Exacto
12	Cabrilla	Kg	4.8	4	3.0	12.00	15.00	18.00	Suficiente
13	Calamar	Kg	5.0	4	5.0	20.00	25.00	30.00	Exacto
14	Camote	Kg	13.0	1	13.0	13.00	16.25	19.50	Exacto
15	Cangrejo	Kg	3.0	4	3.0	12.00	15.00	18.00	Exacto
16	Caracol	Kg	3.0	4	5.0	20.00	25.00	30.00	Insuficiente
17	Carbón	Kg	40.0	7	30.0	210.00	262.50	315.00	Suficiente
18	Cebolla	Kg	16.0	1	16.0	16.00	20.00	24.00	Exacto
19	Cerveza	Und.	24.0	7	27.0	189.00	236.25	283.50	Insuficiente
20	Choclo	Und.	40.0	1	40.0	40.00	50.00	60.00	Exacto
21	Chorizo	Paq.	1.0	6	7.0	42.00	52.50	63.00	Insuficiente
22	Chuleta	Kg	10.0	4	10.0	40.00	50.00	60.00	Exacto
23	Coca cola 1L	Und.	1.0	4	1.0	4.00	5.00	6.00	Exacto
24	Comino	Kg	0.5	6	0.3	1.50	1.88	2.25	Suficiente
25	Conchas de abanico	Doc.	1.3	4	1.3	5.00	6.25	7.50	Exacto
26	Conchas negras	Cien.	0.7	4	0.6	2.52	3.15	3.78	Suficiente
27	Corazón	Kg	5.0	4	7.0	28.00	35.00	42.00	Insuficiente
28	Corvina	Kg	15.0	4	13.0	52.00	65.00	78.00	Suficiente
29	Culantro	Und.	2.0	1	2.0	2.00	2.50	3.00	Exacto
30	Detergente	Kg	0.6	15	0.6	9.00	11.25	13.50	Exacto
31	Escabeche	Kg	8.0	1	8.0	8.00	10.00	12.00	Exacto
32	Fanta 1L	Und.	3.0	4	3.0	12.00	15.00	18.00	Exacto
33	Gas	Gal.	24.0	15	24.0	360.00	450.00	540.00	Exacto
34	Harina del norte	Kg	3.5	14	3.5	49.00	61.25	73.50	Exacto
35	Inka Kola 1L	Und.	9.0	4	9.0	36.00	45.00	54.00	Exacto
36	Inka Kola 0.5L	Und.	9.0	4	9.0	36.00	45.00	54.00	Exacto
37	Inka Kola 1.5L	Und.	11.0	4	7.0	28.00	35.00	42.00	Suficiente
38	Jabón líquido	Lt	0.4	15	0.3	4.50	5.63	6.75	Suficiente
39	Jamón ingles	Kg	0.5	6	0.5	3.00	3.75	4.50	Exacto
40	Kétchup	Und.	2.0	15	1.0	15.00	18.75	22.50	Suficiente
41	Langostino	Kg	5.0	4	7.0	28.00	35.00	42.00	Insuficiente
42	Lava	Kg	1.0	7	1.0	7.00	8.75	10.50	Exacto
43	Leche	Und.	3.0	12	3.0	36.00	45.00	54.00	Exacto
44	Lenguado	Kg	0.6	4	0.5	2.00	2.50	3.00	Suficiente
45	Limón	Cien.	1.4	1	1.7	1.70	2.13	2.55	Insuficiente
46	Lomo fino de cerdo	Kg	3.5	4	0.5	2.00	2.50	3.00	Exceso
47	Lomo fino de res	Kg	5.0	4	7.0	28.00	35.00	42.00	Insuficiente
48	Manzana	Kg	2.0	3	2.0	6.00	7.50	9.00	Exacto
49	Maracuyá	Kg	80.0	3	25.0	75.00	93.75	112.50	Suficiente

No	Producto	Unidad	Cant.	Próxima Compra	Consumo Diario	Stock Mínimo	Stock de Seguridad	Stock Máximo	Estado
50	Marucha	Kg	2.0	4	4.0	16.00	20.00	24.00	Insuficiente
51	Molleja	Kg	1.5	4	3.0	12.00	15.00	18.00	Insuficiente
52	Mostaza	Und.	2.0	15	1.0	15.00	18.75	22.50	Suficiente
53	Naranja	Kg	1.0	3	1.0	3.00	3.75	4.50	Exacto
54	Palta	Und.	17.0	3	13.0	39.00	48.75	58.50	Suficiente
55	Papa	Kg	60.0	1	60.0	60.00	75.00	90.00	Exacto
56	Pechuga	Kg	20.0	4	20.0	80.00	100.00	120.00	Exacto
57	Pepinillo	Und.	12.0	1	12.0	12.00	15.00	18.00	Exacto
58	Pimiento	Und.	7.0	1	7.0	7.00	8.75	10.50	Exacto
59	Piña	Und.	3.0	3	7.0	21.00	26.25	31.50	Insuficiente
60	Pisco	Und.	1.0	3	1.0	3.00	3.75	4.50	Exacto
61	Porro	Paq.	0.4	5	0.1	0.50	0.63	0.75	Suficiente
62	Pulpo	Kg	5.0	4	5.0	20.00	25.00	30.00	Exacto
63	Riñón	Und.	35.0	4	37.0	148.00	185.00	222.00	Insuficiente
64	Rocoto	Kg	2.0	1	2.0	2.00	2.50	3.00	Exacto
65	Ron	Lt	0.2	5	0.2	1.00	1.25	1.50	Exacto
66	Sal	Kg	1.0	12	2.0	24.00	30.00	36.00	Insuficiente
67	Sillao	Lt	0.4	5	0.4	2.00	2.50	3.00	Exacto
68	Tabernero Borgoña	Und.	4.0	3	4.0	12.00	15.00	18.00	Exacto
69	Tacama rose	Und.	4.0	3	7.0	21.00	26.25	31.50	Insuficiente
70	Tallarín	Kg	3.0	7	3.0	21.00	26.25	31.50	Exacto
71	Tocino ahumado	Kg	0.5	6	0.5	3.00	3.75	4.50	Exacto
72	Tollo	Kg	30.0	4	20.0	80.00	100.00	120.00	Suficiente
73	Tomate	Kg	6.0	1	6.0	6.00	7.50	9.00	Exacto
74	Tramboyo	Kg	2.0	4	3.0	12.00	15.00	18.00	Insuficiente
75	Trucha	Kg	1.0	4	2.0	8.00	10.00	12.00	Insuficiente
76	Yuca	Kg	10.0	1	10.0	10.00	12.50	15.00	Exacto
77	Zanahoria	Kg	5.0	1	5.0	5.00	6.25	7.50	Exacto

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

*Nota.* El consumo diario corresponde a los días posteriores al siguiente aprovisionamiento.

La Tabla 23, muestra que el SF se encuentra constituido de acuerdo con la frecuencia de su estado de la siguiente forma: el 1.3% se encuentra en exceso, por otra parte, un 20.8% y 57.1% se encuentran en cantidades suficientes y exactas para atender la demanda de servicios del restaurant. Por otro lado, como resultado desfavorable se tiene 20.8% en cantidad insuficiente para atender la demanda de los servicios del restaurant.

### 3.2.2.1. Stock Mínimo (SMIN), de Seguridad (SS) y Máximo (SMAX).

El SMIN ha sido estimado como el producto de la próxima compra con el consumo diario, mientras que el SS ha sido determinado como un 25% más del SMIN. Para el caso

del stock máximo, este ha sido seleccionado como el menor valor entre la capacidad de almacenamiento y la máxima demanda de servicio del restaurant.

### **3.2.2.2. Stock Estacional (SEST) y Especulativo (SE).**

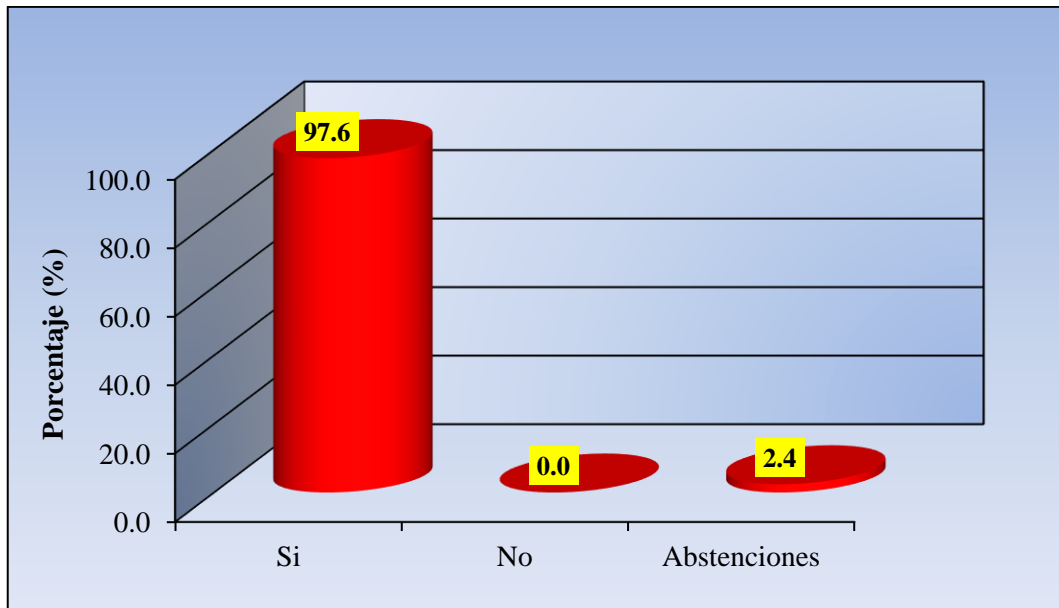
El SEST correspondiente a un incremento en las ventas del restaurant y el SE correspondiente a un incremento en los precios de venta por parte de los proveedores, no es tomado en cuenta por el restaurant.

### **3.2.2.3. Cantidad Económica de Pedidos (CEP).**

En cuanto a la CEP, este valor corresponde a la demanda generada del restaurant como mínimo por día al menor costo posible, sin embargo, para cubrir la demanda de los servicios del restaurant, este valor se redefinirá en base al SMIN y el SS con un aumento de periodo de aprovisionamiento para reducir costos en el ciclo de compras del restaurant en general y mejorar el tiempo de respuesta de atención al cliente.

### **3.2.3. *Percepción de Clientes Sobre el Restaurant***

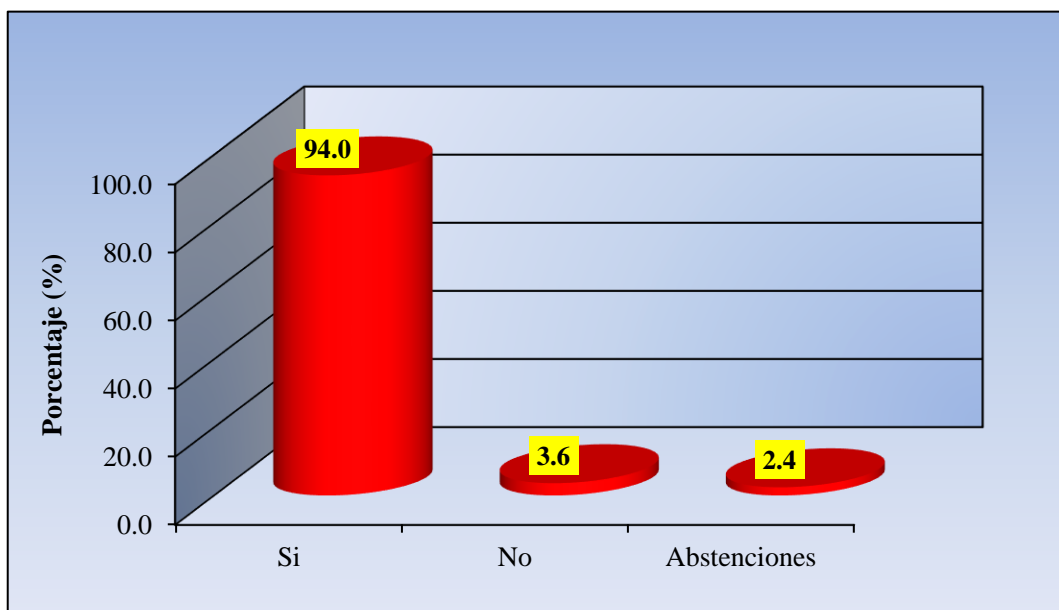
Se realizó una encuesta a 170 mesas atendidas durante la semana del 7 de noviembre de 2022 al 13 de noviembre de 2022, dicha encuesta consistió en la aplicación de un cuestionario con 10 interrogantes con el único propósito de conocer la percepción de los clientes con respecto a: los servicios ofrecidos, la calidad de platos y bebidas, nivel de atención, inconvenientes y capacidad de respuesta, preferencias y recomendaciones.



**Figura 9.** Satisfacción de servicios ofertados en el restaurant.

Fuente: Elaborado a partir de los resultados de la encuesta en el restaurant (2022).

La Figura 9, muestra que la cantidad de servicios tiene un 97.6% de aceptación por parte de los clientes del restaurant, ello implica, que los servicios ofrecidos en la carta del restaurant satisfacen las expectativas de lo que un comensal busca en un restaurant.

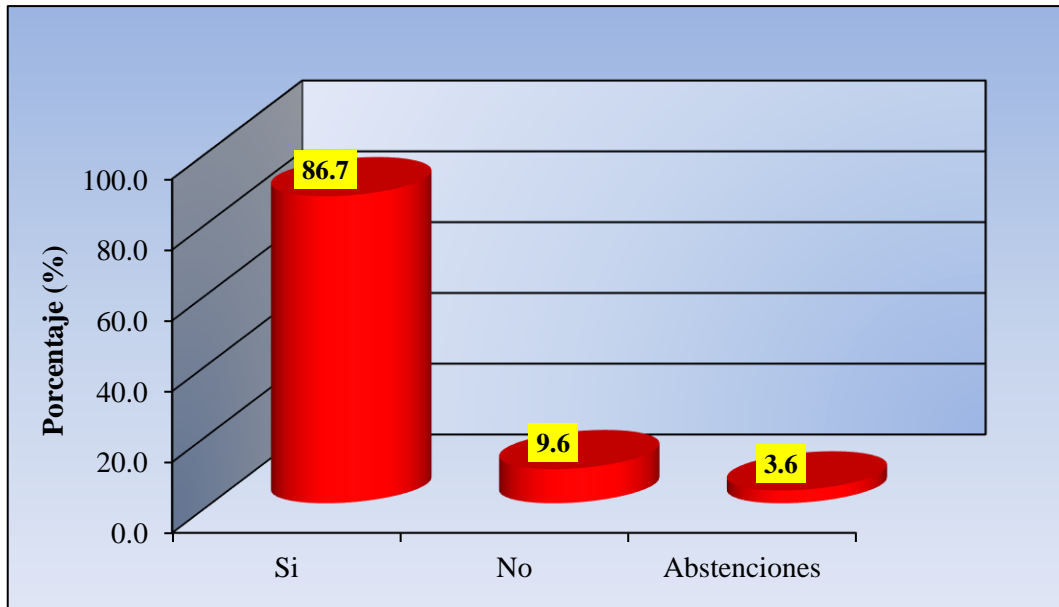


**Figura 10.** Preocupación por la atención al cliente en el restaurant.

Fuente: Elaborado a partir de los resultados de la encuesta en el restaurant (2022).

La Figura 10, muestra que el grado de preocupación por la atención al cliente por parte de los mozos del restaurant es del 94.0%, mientras que el 6.0% presenta una percepción

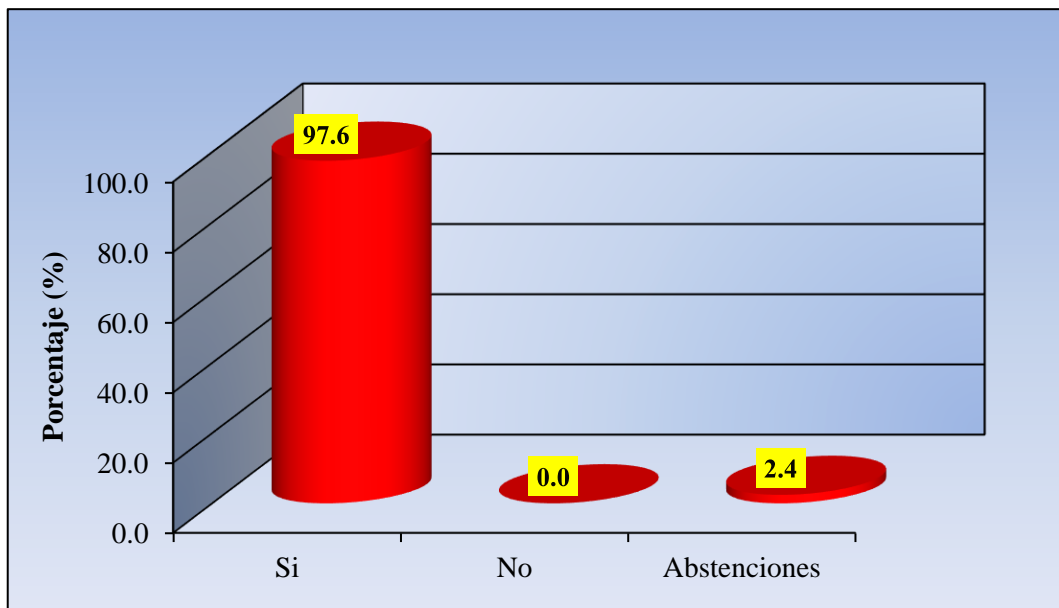
desfavorable, ello implica, que existe un elevado compromiso por parte de los mozos del restaurant en atender la demanda de pedidos de los clientes.



**Figura 11.** Rapidez en la solución de inconvenientes con el cliente.

Fuente: Elaborado a partir de los resultados de la encuesta en el restaurant (2022).

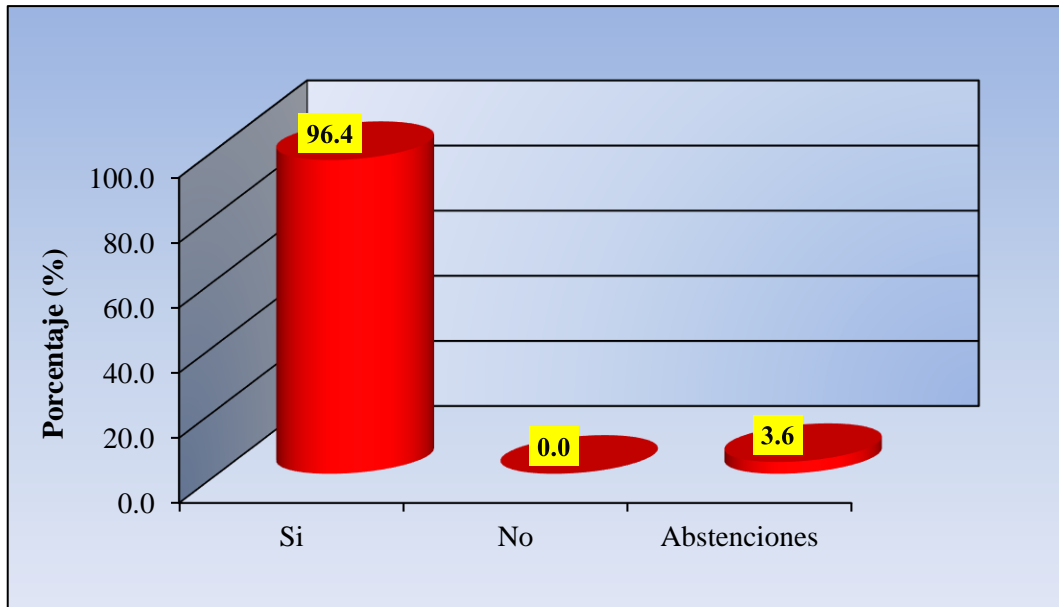
La Figura 11, muestra que el 86.7% de clientes considera que hay rapidez al momento de solucionar inconvenientes en sus mesas y pedidos, por otro lado, un 9.6% precisan lentitud al momento de la solución de conflictos y un 3.6% no precisa.



**Figura 12.** Retorno del cliente al restaurant.

Fuente: Elaborado a partir de los resultados de la encuesta en el restaurant (2022).

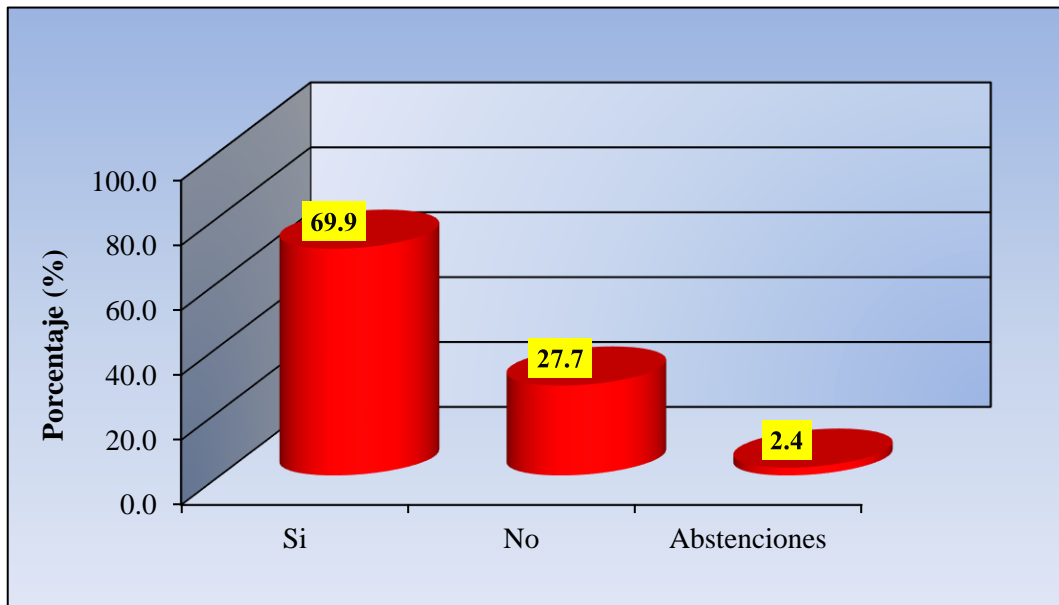
La Figura 12, muestra que el 97.6% de clientes considera a menos volver una vez más al restaurant, mientras que un 2.4% no precisa su retorno.



**Figura 13.** Retorno del cliente al restaurant.

Fuente: Elaborado a partir de los resultados de la encuesta en el restaurant (2022).

La Figura 13, muestra que el 96.4% de clientes considera recomendar los servicios del restaurant a futuros clientes, mientras que un 3.6% no precisa su recomendación.

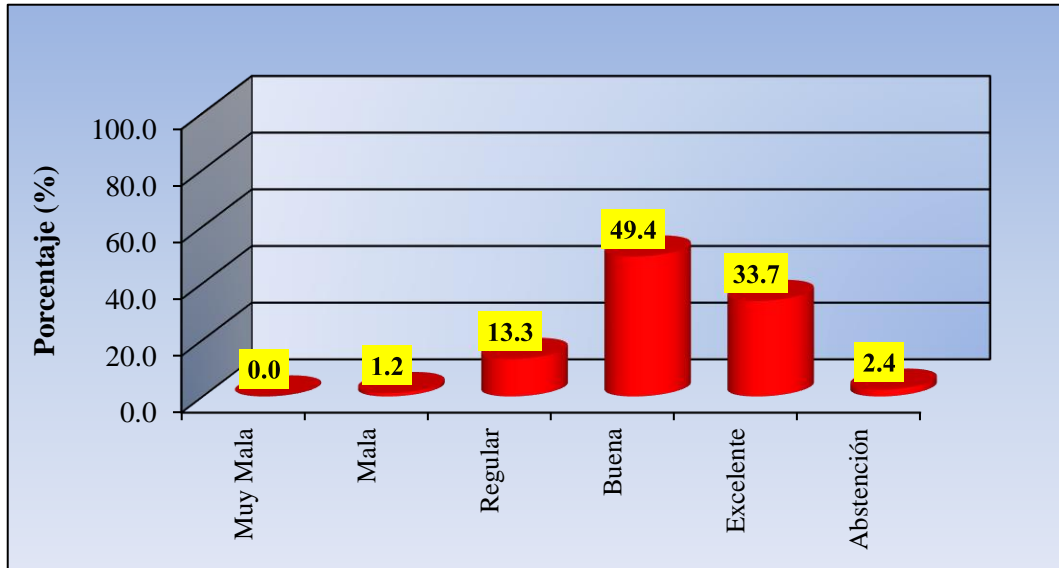


**Figura 14.** Superioridad de servicios frente a la competencia.

Fuente: Elaborado a partir de los resultados de la encuesta en el restaurant (2022).



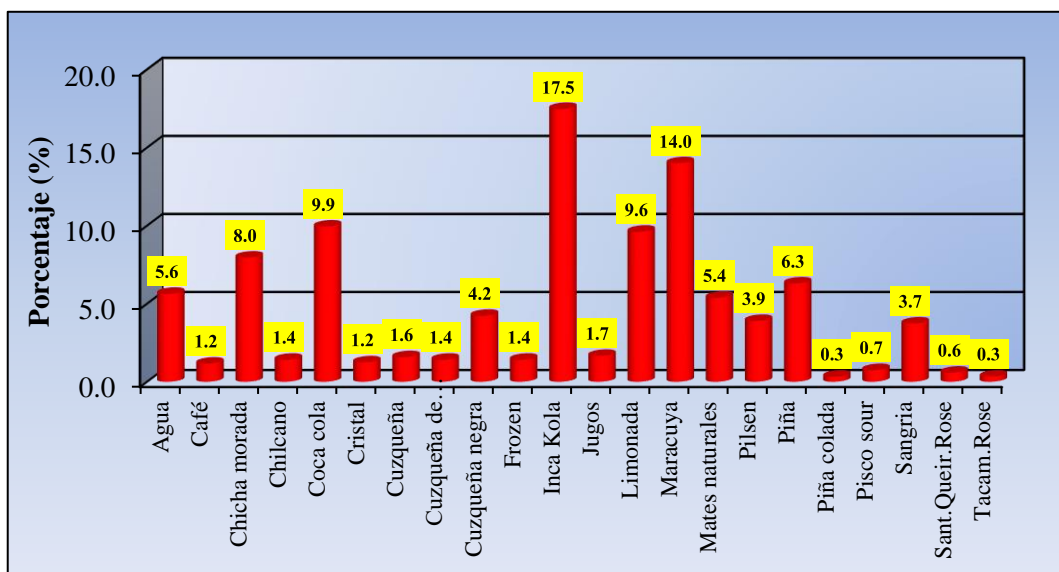
La Figura 14, muestra que el 69.9% de clientes considera que los servicios ofrecidos por el restaurant son mejores que los de otros establecimientos, mientras que un 27.7% desaprueba la superioridad de los servicios ofrecidos y un 2.4% no precisa su apreciación.



**Figura 15.** Calificación de la atención al cliente.

Fuente: Elaborado a partir de los resultados de la encuesta en el restaurant (2022).

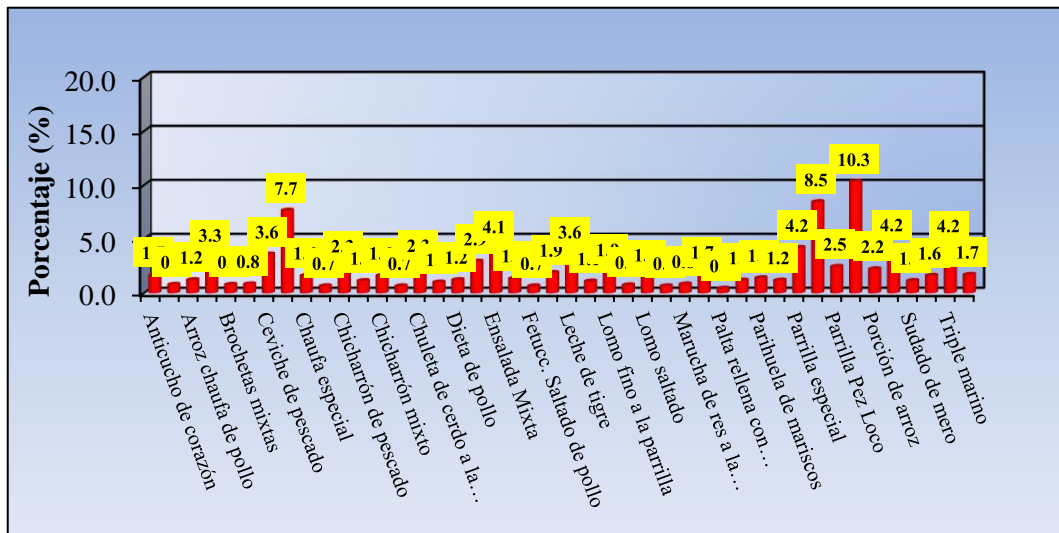
La Figura 15, muestra que el 98.8% de clientes considera que la atención en el restaurant es de Regular a Excelente calidad, mientras que para un 1.2% la atención es de mala calidad y un 2.4% no precisa su apreciación.



**Figura 16.** Preferencia de clientes en bebidas.

Fuente: Elaborado a partir de los resultados de la encuesta en el restaurant (2022).

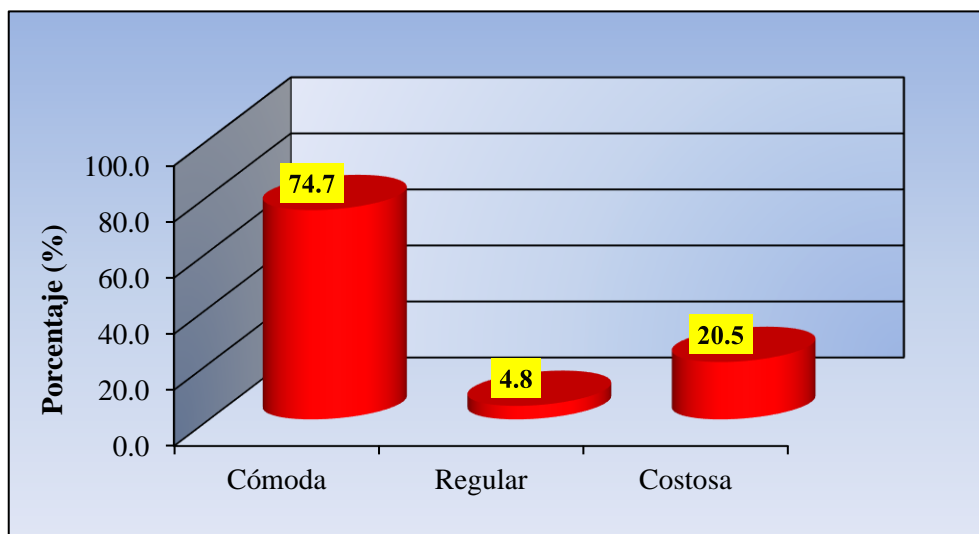
La Figura 16, muestra que la gaseosa Inca Kola tiene la mayor preferencia con un 17.5%, seguido del jugo de maracuyá con un 14.0%; las bebidas menos preferidas corresponden a la piña colada, pisco sour y los vinos tintos.



**Figura 17.** Preferencia de clientes en platos de la carta.

Fuente: Elaborado a partir de los resultados de la encuesta en el restaurant (2022).

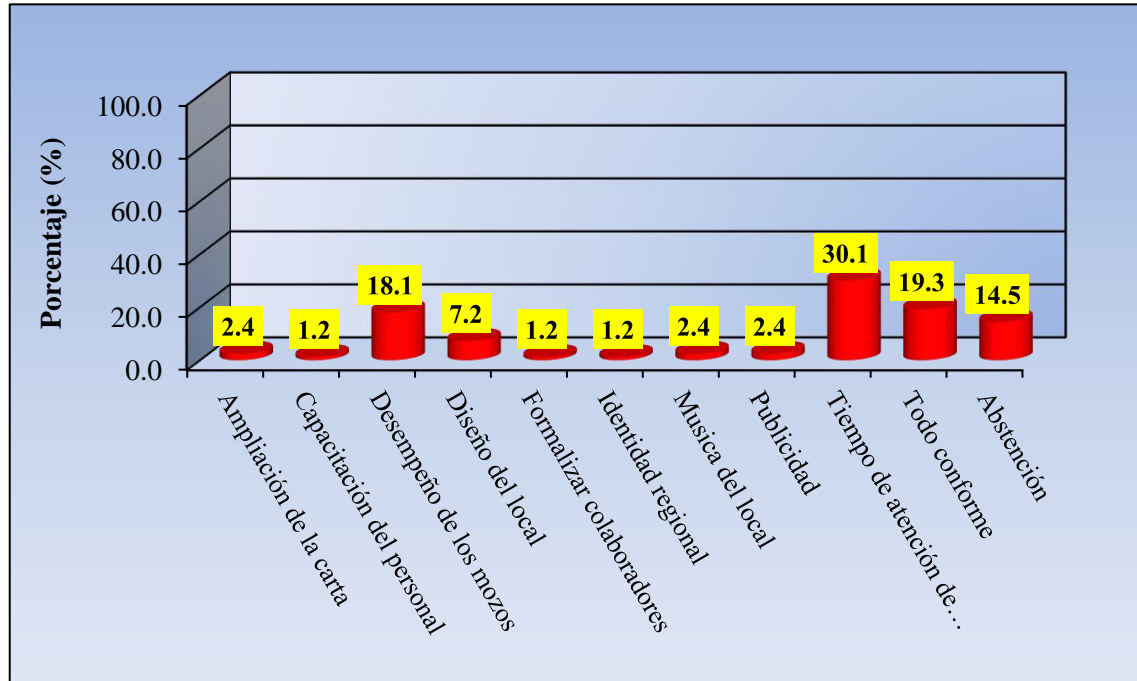
La Figura 17, muestra que la pechuga de pollo a la parrilla tiene la mayor preferencia con un 10.3%, seguido de la parrilla personal mixta y el ceviche mixto con un 8.5% y 7.7% respectivamente; los platos menos preferidos corresponden a las categorías de entradas y guarniciones con un 0.6% como máximo de preferencia.



**Figura 18.** Apreciación de la carta en cuanto a precios.

Fuente: Elaborado a partir de los resultados de la encuesta en el restaurant (2022).

La Figura 18, muestra que la apreciación de los clientes con respecto a la carta del restaurant en cuanto a costo es cómoda con un 74.7% de aprobación, mientras que un 20.5% de clientes la considera costosa seguido de un 4.8% de clientes que la ven como una carta con precios regulares.



**Figura 19.** Aspectos a mejorar en el restaurant.

Fuente: Elaborado a partir de los resultados de la encuesta en el restaurant (2022).

La Figura 19, muestra que el mayor aspecto a mejorar es el tiempo de atención de pedidos con un 30.1% de desaprobación, seguido de un 18.1% por parte del desempeño de los mozos. Solo un 19.3% de clientes considera que están conformes con los servicios del restaurant y un 14.5% se abstuvo de dar opinión crítica.

**Tabla 24**

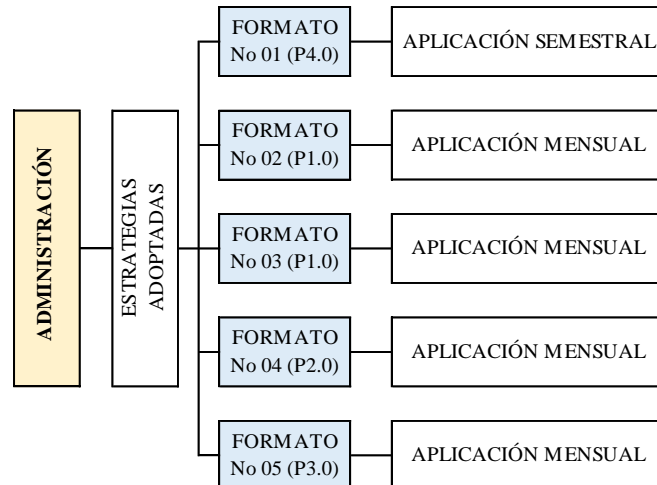
*Matriz de operacionalización de variables a nivel de diagnóstico*

Variable	Dimensiones	Indicadores	Cálculo	Resultado
VI: Diseño de la gestión de aprovisionamiento	Gestión de compras	VC	= 25208.5 / 99766 x100	25.3%
		EP	= Σ (Entradas de la Tabla 20)	2421 artículos
		RHC	= Valoración profesional	85.0%

Variable	Dimensiones	Indicadores	Cálculo	Resultado
	Gestión de proveedores	SCPT	Servicio = Rango de calificaciones de Tabla 18 Calidad = Rango de calificaciones de Tabla 18 Precio = Rango de calificaciones de Tabla 18 Tipo = Mayor frecuencia de calificaciones de Tabla 18	S = Todos C = Buena a Excelente P = Bajo a alto T = Nacional
		NC	= PROMEDIO (NC de la Tabla 19)	90.8%
Gestión de almacenamiento		VA	= $\Sigma$ (Consumo diario de la Tabla 23) / $\Sigma$ (Cantidad Inicial + Entradas de la Tabla 20) x 100	26.7%
		CP	= Fecha Límite del mayor producto perecedero	4días
		RHA	= Valoración profesional	80.0%
Gestión de inventario		CMP y ED	CMP = $\Sigma$ (CMP de la Tabla 20) ED = No se pudo aplicar	CMP = 626 artículos ED = 0 artículos
		EPR	= PROMEDIO (EPR de la Tabla 21)	2.1%
		VI	= $(24.4*205+20*15+0*1+15*47+2.1*4+0*3+8.5*189)/(205+15+1+47+4+3+189)$	15.0%
		RHI	= Valoración profesional	60.0%
VD: Niveles de stock	Stock	SMIN	= $\Sigma$ (SMIN de la Tabla 23)	2449 artículos
		SS	= $\Sigma$ (SS de la Tabla 23)	306 artículos
		SMAX	= $\Sigma$ (SMAX de la Tabla 23)	3673 artículos
		SEST	No es posible estimar	0 artículos
		SE	No es posible estimar	0 artículos
		CEP	No es posible estimar	0 artículos

*Nota.* Los indicadores con resultado 0, son referidos a aquellos donde el restaurant no se cuenta con información para su estimación.

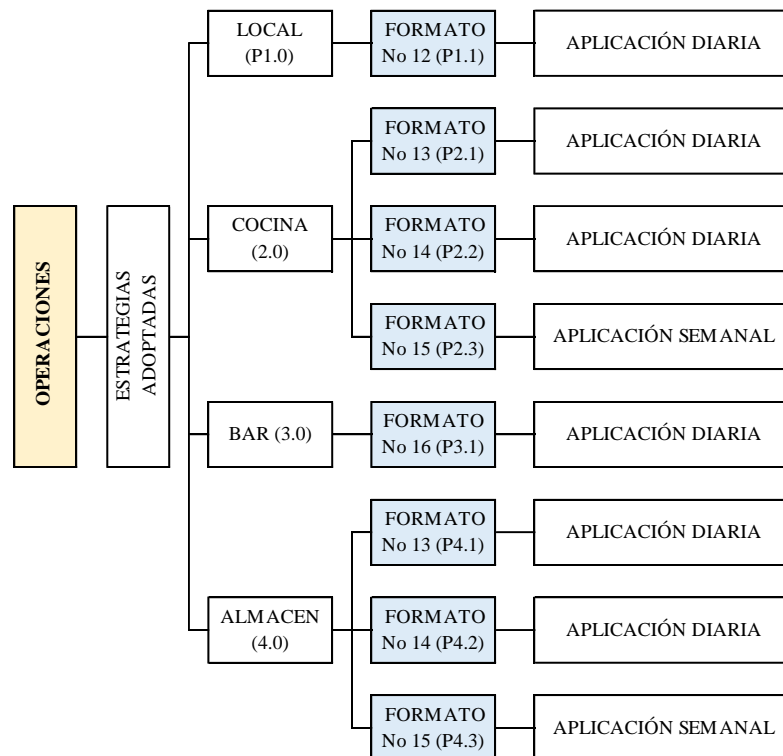




**Figura 21.** Procedimientos a ejecutar por el departamento de administración.

Fuente: Elaborado a partir de herramientas de gestión de aprovisionamiento en restaurantes (De Bonis, 2019).

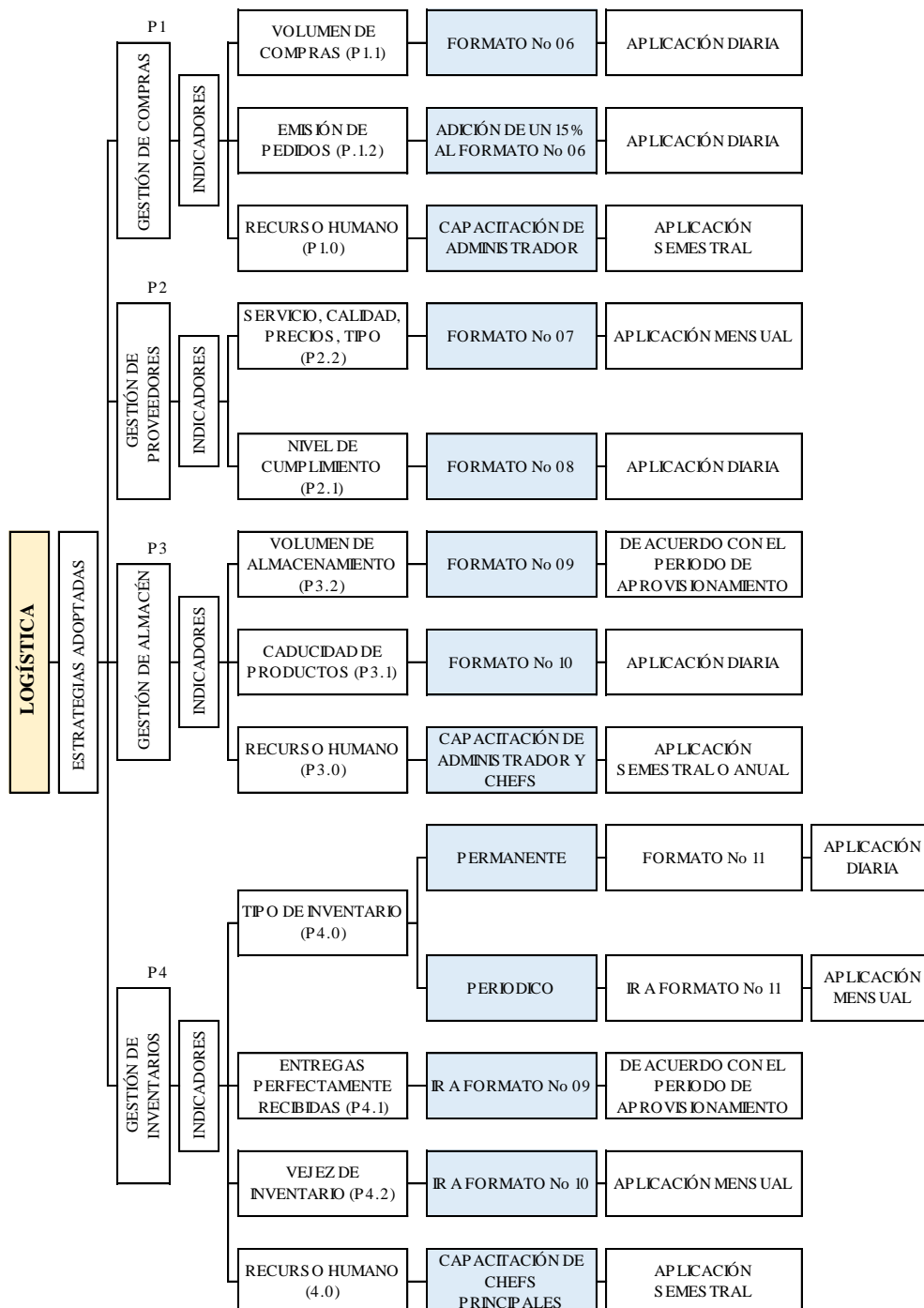
La Figura 21, muestra las estrategias adoptadas por el departamento de administración, mediante la aplicación de 5 formatos de gestión: Formatos del No 01 al No 05 ejecutados por pasos secuenciales según la numeración del código “P” y en un periodo específico.



**Figura 22.** Procedimientos a ejecutar por el nuevo departamento de operaciones.

Fuente: Elaborado a partir de herramientas de gestión de aprovisionamiento en restaurantes (De Bonis, 2019).

La Figura 22, muestra las estrategias adoptadas por el nuevo departamento de operaciones, mediante la aplicación de 6 formatos de gestión: Formatos del No 11 al No 16 ejecutados por pasos secuenciales según la numeración del código “P” y en un periodo específico.



**Figura 23.** Procedimientos a ejecutar por el nuevo departamento de logística.

Fuente: Elaborado a partir de herramientas de gestión de aprovisionamiento en restaurantes (De Bonis, 2019).

La Figura 23, muestra las estrategias adoptadas por el nuevo departamento de logística independiente del departamento administrativo, mediante la aplicación de 5 formatos de gestión: Formatos del No 06 al No 10 ejecutados por pasos secuenciales según la numeración del código “P” y en un periodo específico.

### 3.4. Resultados de la Aplicación del Diseño

El diseño de la gestión de aprovisionamiento ha sido proyectado para ejecución a partir del 19 de noviembre de 2022, los resultados obtenidos reflejan los posibles beneficios obtenidos para el restaurant.

#### 3.4.1. Diseño de Gestión de Aprovisionamiento

##### 3.4.1.1. Demanda Proyectada de Servicios.

**Tabla 25**

*Demanda proyectada de artículos de la carta durante una semana*

No Código	Artículo de la carta	Unidad	Cantidad de pedidos
206	1/2 JARR. LIMONADA	Und.	11
204	1/2 JARR. MARACUYA	Und.	29
203	1/2 JARR. PIÑA	Und.	12
289	1/2 JARRA FROZEN	Und.	5
554	1/2 JARRA MATIZADO	Und.	2
151	1/2 JARRA SANGRIA	Und.	7
205	1/2.JARR. CHICHA MORA.	Und.	17
213	AGUA 1/2L	Und.	68
633	ALMUERZO EJEC.	Und.	1
111	ANTICUC. CORAZON	Und.	38
110	ANTICUC. LOMO. FINO	Und.	2
112	ANTICUC. POLLO	Und.	14
38	ARROZ C/LANGOSTINO	Und.	9
39	ARROZ C/MARISCOS	Und.	75
44	ARROZ CHAUFA C/ PULP.	Und.	4
43	ARRZ. CHAUFA C/MARISC.	Und.	18
47	ARRZ. CHAUFA C/POLLO	Und.	28
46	ARRZ. CHAUFA ESPECIAL	Und.	37
48	ARRZ. CHAUFA. C/CARNE	Und.	1
42	ARRZ. CHAUFA. C/LANGOS.	Und.	5
41	ARRZ.C/CONCHAS NEGRA	Und.	1
45	ARRZ.CHAUF. LANG. CHAM	Und.	2



No Código	Artículo de la carta	Unidad	Cantidad de pedidos
255	BLANCO DE BLANCOS	Und.	1
113	BROCH. ESPECIALES	Und.	7
115	BROCH. MIXTAS	Und.	18
238	BROCHET. POLLO	Und.	4
227	CAFE	Und.	14
623	CAFE CON LECHE	Und.	1
634	CENA EJEC.	Und.	1
225	CERVEZA PEQUEÑA	Und.	7
12	CEV. CANGREJOS	Und.	12
10	CEV. CLASICO	Und.	10
13	CEV. CONCHAS NEGRAS	Und.	12
2	CEV. LANG + CHICH. CALA.	Und.	5
3	CEV. LANGOSTINOS.	Und.	6
11	CEV. MARISCOS.	Und.	2
5	CEV. MERO	Und.	19
7	CEV. MIXT. 2 EN 1 + CHICH.	Und.	80
4	CEV. MIXT. MERO	Und.	3
8	CEV. MIXTO	Und.	95
9	CEV. PESCADO	Und.	82
14	CEV. PULPO	Und.	1
243	CHAUFA DE PESCADO	Und.	2
25	CHICHARRON CALAMAR	Und.	10
386	CHICHARRON DE POTA	Und.	3
22	CHICHARRON LANGOSTIN	Und.	15
21	CHICHARRON MERO	Und.	5
23	CHICHARRON MIXTO	Und.	37
24	CHICHARRON PESCADO	Und.	52
33	CHICHARRON POLLO	Und.	26
281	CHILC. DE MERO	Und.	1
159	CHILC. SABORES	Und.	17
30	CHITA FRITA	Und.	15
315	CHITA FRITA A LO MAC.	Und.	3
31	CHITA FRITA AJO	Und.	2
58	CHITA.SALSA LANGOSTI	Und.	1
121	CHORIZOS. PARR.	Und.	9
117	CHULETA CERDO PARR.	Und.	53
76	CHUPE LANGOSTINOS	Und.	1
77	CHUPE MERO	Und.	5
379	COCA COLA 1 L	Und.	43
357	COCA COLA 1.5 L	Und.	64
363	COCA COLA 1/2 L	Und.	22
405	COCA COLA PERS.	Und.	30
161	COCKT. ALGARROBINA	Und.	2
94	COCKTAIL. LANGOSTINO	Und.	5
19	CONCHAS CHALACA.	Und.	1
241	COPA DE VINO 12	Und.	1
259	COPA VINO 15	Und.	1
64	CORDON BLUE LOMO	Und.	4
63	CORDON BLUE POLLO	Und.	23

No Código	Artículo de la carta	Unidad	Cantidad de pedidos
193	CRISTAL	Und.	15
103	CUADRIL. LOMO FINO	Und.	11
178	CUBA LIBRE	Und.	1
195	CUZQ. TRIGO	Und.	17
194	CUZQ.NEGRA	Und.	51
224	CUZQUEÑA	Und.	19
237	DESAYUNO	Und.	3
632	DESAYUNO EJEC.	Und.	1
75	DIETA POLLO	Und.	28
83	ENSALADA ESPECIAL	Und.	25
84	ENSALADA MIXTA	Und.	93
85	ENSALADA PEQUENA	Und.	22
262	F. ARROZ C/ MARISCOS	Und.	3
368	F. CEV. MIXTO 70	Und.	5
369	F. CEV. MIXTO 80	Und.	1
533	F. CEV. MIXTO 90	Und.	1
335	F. CHICH. PESCADO	Und.	1
409	FANTA 1 LT	Und.	3
359	FANTA 1.5 L	Und.	4
362	FANTA 1/2 L	Und.	5
407	FANTA PERS.	Und.	7
612	FETUC. HUANC. C/LOM.SL	Und.	7
65	FETUC. LANGOS. CHAMP. S	Und.	9
69	FETUCC. ALFREDO	Und.	31
71	FETUCC. ALPESTO	Und.	1
70	FETUCC. HUANCAINA	Und.	4
67	FETUCC. SALTAD. C/CARN	Und.	10
68	FETUCC. SALTAD. C/CHAM	Und.	3
66	FETUCC. SALTAD. C/POLL	Und.	15
140	FINC. MORAS. MALBEC.	Und.	1
635	FUENT. PICANTE LANGO	Und.	1
636	FUENT. PULPO OLIVO 80	Und.	2
331	FUENTE CEV. PESCADO 50	Und.	1
390	FUENTE CEVICHE MERO	Und.	1
428	FUENTE CHI. MIX 70	Und.	2
273	FUENTE DE CEV. PES 60	Und.	5
317	FUENTE DE CEV. PES 80	Und.	1
384	FUENTE DE PARIHUELA	Und.	1
210	GASEO. GORDITA	Und.	22
233	HUEVO FRITO	Und.	1
358	INCA KOLA 1.5 L	Und.	81
364	INCA KOLA 1/2 L	Und.	34
380	INCA KOLA 1L	Und.	55
406	INCA KOLA PERS.	Und.	41
26	JALEA MIXTA	Und.	22
27	JALEA REAL	Und.	21
201	JARRA CHICHA MORADA	Und.	79
257	JARRA FROZEN	Und.	17
202	JARRA LIMONADA	Und.	105

No Código	Artículo de la carta	Unidad	Cantidad de pedidos
200	JARRA MARACUYA	Und.	140
199	JARRA PIÑA	Und.	64
150	JARRA SANGRIA	Und.	38
473	JARRA SANGRIA C/ TAB	Und.	1
207	JUGOS VASO	Und.	20
35	LANGOSTINO AJILLO	Und.	1
105	LANGOSTINO PARR.	Und.	27
20	LANGOSTINOS MILANESA	Und.	6
232	LECHE TIGRE CALIEN.	Und.	12
1	LECHE TIGRE FRIA	Und.	82
73	LOM. FIN C/FETUC. ALFR	Und.	17
72	LOM. FIN. C/FETUCC. HUA.	Und.	9
449	LOMO FINO A LO POBRE	Und.	17
104	LOMO FINO PARR.	Und.	44
62	LOMO SALTADO	Und.	33
106	MAR.Y.TIERRA	Und.	15
128	MARQU. RISCAL	Und.	1
118	MARUCHA RES PARR.	Und.	19
214	MATES NATURALES	Und.	65
28	MER. APANAD.	Und.	10
624	MERO AL VAPOR	Und.	1
57	MERO CHORRILLANA	Und.	1
56	MERO ENRROL.C/LANGOS.	Und.	2
29	MERO FRITO	Und.	4
122	MERO FRITO AJO	Und.	7
54	MERO MACHO	Und.	4
124	MERO PLANCHA	Und.	4
49	MERO SALSA LANGOSTIN.	Und.	6
119	MOLLEJITAS PARR.	Und.	39
134	NAV. CORR. COLEC. PRIV.	Und.	2
96	PALTA RELLEN C/MARIS	Und.	7
95	PALTA RELLEN. C/LANGO	Und.	10
300	PARIHUELA C/ MARISCO C/TRAM.	Und.	4
79	PARIHUELA C/MARISCOS	Und.	32
98	PARR. C/LOMO + MOLLEJA	Und.	25
99	PARR. C/LOMO FINO	Und.	6
100	PARR. ESPECIAL	Und.	96
310	PARR. ESPECIAL C/MOLLE	Und.	9
101	PARR. MIXTA	Und.	64
306	PARR. MIXTA MOLLEJA	Und.	1
220	PARR. PER. C/PECHUGA	Und.	3
123	PARR. PERS. SIMPLE	Und.	129
97	PARR. PEZ. LOCO	Und.	56
102	PARR.PERS.C/LOMO FIN	Und.	9
614	PECH. C/FETUCC. ALFREDO	Und.	7
615	PECHC./FETUCC. HUAINA.	Und.	4
116	PECHUGA POLLO PARR.	Und.	236
37	PICANTE LANGOSTINO.	Und.	12
36	PICANTE MARISCOS	Und.	11

No Código	Artículo de la carta	Unidad	Cantidad de pedidos
192	PILSEN	Und.	47
163	PIÑA COLADA	Und.	4
156	PISCO SOUR	Und.	9
157	PISCO SOUR MARACUYA	Und.	6
91	PORC. ARROZ	Und.	51
90	PORC. CAMOTE	Und.	1
92	PORC. CHOCLO	Und.	3
86	PORC. PAP. FRIT. GRANDE	Und.	20
87	PORC. PAP. FRIT. PEQUEÑ	Und.	27
88	PORC. YUCA. FRITA	Und.	4
89	PORC. YUCA. SANCOCHADA	Und.	1
489	PULPO A LA PARRILLA	Und.	10
93	PULPO OLIVO	Und.	4
120	RIÑONCITOS PARR.	Und.	6
148	SANT. QUEIR. BORGOÑA	Und.	2
147	SANT. QUEIR. ROSE	Und.	7
267	SEGUNDO MENU	Und.	97
394	SEGUNDO MENU ESP.	Und.	12
81	SUDADO CHITA	Und.	4
80	SUDADO MERO	Und.	26
82	SUDADO TRAMBOYO	Und.	3
34	SUPREMA POLLO MILANE	Und.	37
149	TABERN. BORGOÑA	Und.	3
146	TABERN. ROSE	Und.	3
154	TACAM. BLAN. BLANCOS	Und.	3
152	TACAM. BLAN. SEMI. SECO	Und.	1
143	TACAM. GRAN. TINTO	Und.	2
145	TACAM. ROSE	Und.	4
376	TAPER G.	Und.	118
17	TIRADIT. MERO CLASC.	Und.	6
18	TIRADIT. MERO. CREMA	Und.	4
59	TORTILLA LANGOSTINO	Und.	9
61	TORTILLA RAYA	Und.	2
354	TRIPLE MARINO	Und.	95
32	TRUCHA FRITA	Und.	39
309	UNIDAD ANTICUCHO	Und.	4
293	UNIDAD CHORIZO	Und.	5
551	VASO PAPAYA	Und.	1
174	VODKA C/NARANJA	Und.	1
521	WISKI DOUBLE BLACK C	Und.	1

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 25, muestra que en una semana típica de atención del restaurant se proyecta una demanda diaria de 209 pedidos en una cantidad total máxima de 4202 artículos de la carta según el diagnóstico de la demanda realizado.

### 3.4.1.2. Gestión de Compras.

#### 3.4.1.2.1. Volumen de Compras (VC).

Mediante la aplicación del Formato No 05: análisis e ingeniería de la carta y el Formato No 06: planilla de pedidos es posible determinar el valor de VC.

**Tabla 26**

*Volumen de compras proyectado (VCP) del restaurant durante la semana*

Costos de compras	Ventas de artículos	Volumen de compras		Discriminante
		Con DGA	Sin DGA	
15838.35	99766	15.9%	25.3%	9.4%

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

La Tabla 26, muestra una reducción del 9.4% del VC con la aplicación del DGA y una disminución de s/. 9370,15.00 soles con respecto a los costos de compras de aprovisionamiento.

#### 3.4.1.2.2. Emisión de Pedidos (EP).

Mediante la aplicación del Formato No 06: planilla de pedidos, se obtiene el valor de EP al sumar todos los valores de la columna: EP dando como respuesta 1721 artículos.

#### 3.4.1.2.3. Recurso Humano en Compras (RHC).

Con la capacitación del uso de los formatos diseñados para el departamento de logística y con la aplicación empírica de las estrategias diseñadas, se espera obtener una valoración del profesional como mínimo del 95% a las dos semanas de aplicado el DGA.

### 3.4.1.3. Gestión de Proveedores.

#### 3.4.1.3.1. Servicio, Calidad, Precio y Tipo (SCPT).

El Formato No 07: análisis comparativo de proveedores, nos dará las herramientas necesarias para la selección de proveedores actuales, así como la incorporación de nuevos

proveedores, aun cuando este indicador fue determinado como muy positivo en la etapa de diagnóstico.

#### **3.4.1.3.2. Nivel de Cumplimiento (NC).**

El Formato No 08: hoja de ruta de productos y el Formato No 09: control y recepción de mercaderías, nos permite tener un NC para todos los proveedores igual a:

$$NC = \frac{1684}{1721} \times 100 = 97.9\%$$

#### **3.4.1.4. Gestión de Almacenamiento.**

##### **3.4.1.4.1. Volumen de Almacenamiento (VA).**

$$VA = \frac{787}{3983} = 19.8\%$$

El Formato No 11: Check list de aprovisionamiento y stock, nos han permitido estimar el valor de VA que resultaría ser 6.9% menos que el valor de VA obtenido en la etapa de diagnóstico, por lo que el costo por almacenamiento se reducirá, sin embargo, seguirá siendo de grado medio.

##### **3.4.1.4.2. Caducidad de Productos (CP).**

El volumen de SP está conformado por un 62.6% de productos perecederos con una CP de 2 a 3 días, mientras que el 37.4% restante puede llegar a almacenarse en promedio hasta 180 días. Dado que la CP perecederos es de 3 días y conforman el 62.6% del VA con una frecuencia de aprovisionamiento de 2 días existirá una adecuada rotación de los productos almacenados sin condicionar la calidad de estos.

### **3.4.1.4.3. Recurso Humano en Almacén (RHA).**

Con la capacitación del uso de los formatos diseñados para el departamento de logística y con la aplicación empírica de las estrategias diseñadas, se espera obtener una valoración del profesional como mínimo del 90% a las dos semanas de aplicado el DGA.

### **3.4.1.5. Gestión de Inventario.**

#### **3.4.1.5.1. Tipo de Inventario (TI).**

El restaurant trabajará mediante la combinación de un inventario permanente y un inventario periódico, este último podrá ser realizado máximo hasta 2 veces al mes, con el único propósito de calibrar las cantidades inventariadas y se tenga un control más estricto sobre las existencias almacenadas.

Mediante el Formato No 06: planilla pedidos y el Formato No 11: Check list de aprovisionamiento y stock, se han estimado los valores de ED y CMP como:

$$\mathbf{ED = 2343 + 1721 - 787 = 3277 \text{ artículos}}$$

$$\mathbf{CMP = 2343 + 1721 - 3277 = 787 \text{ artículos}}$$

#### **3.4.1.5.2. Entregas Perfectamente Recibidas (EPR).**

De acuerdo con el departamento de administración, por lo general, en los pedidos de aprovisionamiento se suele devolver una cantidad de 5 artículos como mínimo entre el 4to y 6to día de entregados, tomando como referencia esta información se ha proyectado el valor de EPR como:

$$\mathbf{EPR = \frac{5}{1721} \times 100 = 0.3\%}$$

El valor de EPR con el DGA ha disminuido en un 1.8% con respecto al EPR obtenido en la etapa de diagnóstico.

### 3.4.1.5.3. *Vejez de Inventario (VI).*

$$VI = \frac{85}{2343} = 3.6\%$$

El Formato No 06: Planilla de pedidos y stock y el Formato No 10: control de productos perecederos, nos han permitido estimar el valor de VI que resultaría ser 11.4% menos que el valor de VI obtenido en la etapa de diagnóstico, por lo que el nivel de existencias es apta para despacho al restaurant.

### 3.4.1.5.4. *Recurso Humano en el Inventario (RHI).*

Con la capacitación del uso de los formatos diseñados para el departamento de logística y con la aplicación empírica de las estrategias diseñadas, se espera obtener una valoración del profesional como mínimo del 80% a las dos semanas de aplicado el DGA.

**Tabla 27**

*Niveles de stock del restaurant El Pez Loco a nivel de DGA*

No	Producto	Unidad	CEP	Próxima Compra	Consumo Diario	Stock Mínimo	Stock de Seguridad	Stock Máximo	Estado
1	Aceite	Lt	162.00	4	40.50	162.00	202.50	218.70	Exacto
2	Aceituna	Kg	0.75	3	0.25	0.75	0.94	1.01	Exacto
3	Agua mineral	Und.	88.00	7	10.00	70.00	88.00	95.00	Suficiente
4	Ají	Und.	32.00	4	8.00	32.00	40.00	44.00	Exacto
5	Ají limo	Kg	2.00	4	0.50	2.00	2.50	2.70	Exacto
6	Ajino moto	Kg	14.00	7	2.00	14.00	17.50	18.90	Exacto
7	Ají paprica	Kg	4.50	3	1.50	4.50	5.63	6.08	Exacto
8	Ajo	Kg	7.00	7	1.00	7.00	8.75	9.45	Exacto
9	Alverja	Kg	12.00	4	3.00	12.00	15.00	16.20	Exacto
10	Arroz	Kg	196.88	7	22.50	157.50	196.88	212.63	Suficiente
11	Azúcar	Kg	175.00	7	20.00	140.00	175.00	189.00	Suficiente
12	Betarraga	Kg	20.00	4	5.00	20.00	25.00	27.00	Exacto
13	Bidón de agua	Und.	21.00	7	3.00	21.00	27.00	29.00	Exacto
14	Brócoli	Und.	6.00	3	2.00	6.00	8.00	9.00	Exacto
15	Cabrilla	Kg	7.50	2	3.00	6.00	7.50	8.10	Suficiente
16	Café	Und.	21.00	7	3.00	21.00	27.00	29.00	Exacto
17	Caja de mate	Und.	15.00	15	1.00	15.00	19.00	21.00	Exacto
18	Calamar	Kg	30.00	2	12.00	24.00	30.00	32.40	Suficiente
19	Camote	Kg	50.00	4	12.50	50.00	62.50	67.50	Exacto
20	Cangrejos	Sart.	2.00	2	1.00	2.00	3.00	3.00	Exacto



No	Producto	Unidad	CEP	Próxima Compra	Consumo Diario	Stock Mínimo	Stock de Seguridad	Stock Máximo	Estado
21	Caracol	Kg	10.00	2	5.00	10.00	12.50	13.50	Exacto
22	Carbón	Kg	218.75	7	25.00	175.00	218.75	236.25	Suficiente
23	Carne de res	Kg	13.75	2	5.50	11.00	13.75	14.85	Suficiente
24	Cebolla	Kg	92.00	4	23.00	92.00	115.00	124.20	Exacto
25	Cerveza cristal	Und.	21.00	7	3.00	21.00	27.00	29.00	Exacto
26	Cerveza pequeña	Und.	21.00	7	3.00	21.00	27.00	29.00	Exacto
27	Champiñones	Kg	2.00	2	1.00	2.00	2.50	2.70	Exacto
28	Choclo	Und.	144.00	4	36.00	144.00	180.00	195.00	Exacto
29	Chorizo	Und.	62.00	7	7.00	49.00	62.00	67.00	Suficiente
30	Chuleta de cerdo	Kg	20.00	4	4.00	16.00	20.00	21.60	Suficiente
31	Coca cola 0.5lt	Und.	28.00	7	4.00	28.00	35.00	38.00	Exacto
32	Coca cola 1.5lt	Und.	105.00	7	15.00	105.00	132.00	142.00	Exacto
33	Coca cola 1lt	Und.	91.00	7	13.00	91.00	114.00	123.00	Exacto
34	Coca cola personal	Und.	35.00	7	5.00	35.00	44.00	48.00	Exacto
35	Comino	Kg	3.50	7	0.50	3.50	4.38	4.73	Exacto
36	Conchas de abanico	Cien.	1.00	2	0.50	1.00	2.00	2.00	Exacto
37	Conchas negras	Cien.	4.00	2	1.25	3.00	4.00	5.00	Suficiente
38	Corazón	Kg	7.50	2	3.00	6.00	7.50	8.10	Suficiente
39	Culantro	Paq.	20.00	4	5.00	20.00	25.00	27.00	Exacto
40	Cuzqueña	Und.	35.00	7	5.00	35.00	44.00	48.00	Exacto
41	Cuzqueña negra	Und.	56.00	7	8.00	56.00	70.00	76.00	Exacto
42	Cuzqueña trigo	Und.	28.00	7	4.00	28.00	35.00	38.00	Exacto
43	Detergente	Kg	5.25	7	0.75	5.25	6.56	7.09	Exacto
44	Fanta 0.5lt	Und.	7.00	7	1.00	7.00	9.00	10.00	Exacto
45	Fanta 1.5lt	Und.	7.00	7	1.00	7.00	9.00	10.00	Exacto
46	Fanta 1lt	Und.	7.00	7	1.00	7.00	9.00	10.00	Exacto
47	Fanta personal	Und.	7.00	7	1.00	7.00	9.00	10.00	Exacto
48	Gas	Gal.	300.00	15	20.00	300.00	375.00	405.00	Exacto
49	Harina	Kg	62.13	7	7.10	49.70	62.13	67.10	Suficiente
50	Huevos	Cien.	2.00	2	1.00	2.00	3.00	3.00	Exacto
51	Inka cola 0.5lt	Und.	35.00	7	5.00	35.00	44.00	48.00	Exacto
52	Inka cola 1.5lt	Und.	84.00	7	12.00	84.00	105.00	114.00	Exacto
53	Inka cola 1lt	Und.	98.00	7	14.00	98.00	123.00	133.00	Exacto
54	Inka cola gordita	Und.	28.00	7	4.00	28.00	35.00	38.00	Exacto
55	Inka cola personal	Und.	42.00	7	6.00	42.00	53.00	57.00	Exacto
56	Jabón líquido	Lt	0.18	7	0.02	0.14	0.18	0.19	Suficiente
57	Jamón ingles	Kg	3.50	7	0.50	3.50	4.38	4.73	Exacto
58	Ketchup	Und.	44.00	7	5.00	35.00	44.00	48.00	Suficiente
59	Langostino	Kg	81.25	2	32.50	65.00	81.25	87.75	Suficiente
60	Leche	Und.	35.00	7	5.00	35.00	44.00	48.00	Exacto
61	Leche condensada	Und.	7.00	7	1.00	7.00	9.00	10.00	Exacto

No	Producto	Unidad	CEP	Próxima Compra	Consumo Diario	Stock Mínimo	Stock de Seguridad	Stock Máximo	Estado
62	Leche descremada	Und.	7.00	7	1.00	7.00	9.00	10.00	Exacto
63	Lechuga	Paq.	16.00	2	8.00	16.00	20.00	22.00	Exacto
64	Lima	Und.	4.00	4	1.00	4.00	5.00	6.00	Exacto
65	Limón	Cien.	6.00	2	3.00	6.00	8.00	9.00	Exacto
66	Lomo fino	Kg	50.00	2	20.00	40.00	50.00	54.00	Suficiente
67	Maíz morado	Kg	26.00	4	6.50	26.00	32.50	35.10	Exacto
68	Manzana	Kg	14.00	7	2.00	14.00	17.50	18.90	Exacto
69	Maracuyá	Kg	12.50	2	5.00	10.00	12.50	13.50	Suficiente
70	Mariscos	Kg	5.00	2	2.00	4.00	5.00	5.40	Suficiente
71	Marq. Risc.	Und.	15.00	15	1.00	15.00	19.00	21.00	Exacto
72	Marucha	Kg	3.00	2	1.50	3.00	3.75	4.05	Exacto
73	Mayonesa	Und.	49.00	7	7.00	49.00	62.00	67.00	Exacto
74	Mero	Kg	52.00	2	26.00	52.00	65.00	70.20	Exacto
75	Mollejitas	Kg	11.25	2	4.50	9.00	11.25	12.15	Suficiente
76	Naranja	Kg	21.00	7	3.00	21.00	26.25	28.35	Exacto
77	Nav. Corr. Col. Priv.	Und.	15.00	15	1.00	15.00	19.00	21.00	Exacto
78	Palta	Und.	6.00	2	3.00	6.00	8.00	9.00	Exacto
79	Pan Blanco	Paq.	1.00	1	1.00	1.00	2.00	2.00	Exacto
80	Papa	Kg	49.00	2	24.50	49.00	61.25	66.15	Exacto
81	Papaya	Und.	1.00	1	1.00	1.00	2.00	2.00	Exacto
82	Pechuga de pollo	Kg	132.50	2	53.00	106.00	132.50	143.10	Suficiente
83	Pepinillo	Und.	24.00	2	12.00	24.00	30.00	33.00	Exacto
84	Pescado	Kg	117.50	2	47.00	94.00	117.50	126.90	Suficiente
85	Pilsen	Und.	49.00	7	7.00	49.00	62.00	67.00	Exacto
86	Pimiento	Und.	28.00	4	7.00	28.00	35.00	38.00	Exacto
87	Piña	Und.	12.00	2	6.00	12.00	15.00	17.00	Exacto
88	Pisco sour	Und.	30.00	15	2.00	30.00	38.00	41.00	Exacto
89	Plátanos	Und.	56.00	4	14.00	56.00	70.00	76.00	Exacto
90	Pota	Kg	2.00	2	1.00	2.00	2.50	2.70	Exacto
91	Pulpo	Kg	4.00	2	2.00	4.00	5.00	5.40	Exacto
92	Raya	Kg	1.00	2	0.50	1.00	1.25	1.35	Exacto
93	Riñón	Kg	1.25	2	0.50	1.00	1.25	1.35	Suficiente
94	Ron	Lt	8.75	7	1.00	7.00	8.75	9.45	Suficiente
95	Sal	Kg	30.00	15	2.00	30.00	37.50	40.50	Exacto
96	Sant. Queir. Borgoña	Und.	15.00	15	1.00	15.00	19.00	21.00	Exacto
97	Sant. Queir. Rose	Und.	15.00	15	1.00	15.00	19.00	21.00	Exacto
98	Sillao	Und.	7.00	7	1.00	7.00	9.00	10.00	Exacto
99	Soda	Und.	28.00	7	4.00	28.00	35.00	38.00	Exacto
100	Tabern. Borgoña	Und.	15.00	15	1.00	15.00	19.00	21.00	Exacto
101	Tabern. Rose	Und.	15.00	15	1.00	15.00	19.00	21.00	Exacto
102	Tacam. Gran. Tinto	Und.	15.00	15	1.00	15.00	19.00	21.00	Exacto
103	Tacam. Rose	Und.	15.00	15	1.00	15.00	19.00	21.00	Exacto

No	Producto	Unidad	CEP	Próxima Compra	Consumo Diario	Stock Mínimo	Stock de Seguridad	Stock Máximo	Estado
104	Tacam. Sem.	Und.	15.00	15	1.00	15.00	19.00	21.00	Exacto
105	Tacam. B.	Und.	15.00	15	1.00	15.00	19.00	21.00	Exacto
106	Tallarines	Kg	56.00	7	8.00	56.00	70.00	75.60	Exacto
107	Tomate	Kg	18.00	2	9.00	18.00	22.50	24.30	Exacto
108	Tramboyo	Kg	7.50	2	3.00	6.00	7.50	8.10	Suficiente
109	Trucha	Kg	15.00	4	3.00	12.00	15.00	16.20	Suficiente
110	Vino tinto	Und.	42.00	7	6.00	42.00	53.00	57.00	Exacto
111	Vodka	Und.	15.00	15	1.00	15.00	19.00	21.00	Exacto
112	Wiski	Und.	15.00	15	1.00	15.00	19.00	21.00	Exacto
113	Yuca	Kg	38.00	4	9.50	38.00	47.50	51.30	Exacto
114	Zanahoria	Kg	21.00	2	10.50	21.00	26.25	28.35	Exacto

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022).

Nota: En una primera aplicación se debe igual el CEP con el stock de trabajo bien sea el SMIN o SS.

La Tabla 27, muestra que el SF se deberá constituir de acuerdo con la frecuencia de su estado de la siguiente forma: 0% en exceso, 21.9% y 78.1% en cantidades suficientes y exactas para atender la demanda proyectada de servicios del restaurant. Por otro lado, bajo ningún motivo se permite el stock insuficiente y para el stock máximo se recomienda su consideración en los meses de febrero y marzo por el incremento de la fiesta del carnaval.

### 3.4.2. *Influencia en los Niveles de Stock*

#### 3.4.2.1. **Stock Mínimo (SMIN), de Seguridad (SS) y Máximo (SMAX).**

Mediante el Formato No 11: check list de aprovisionamiento y stock, se ha estimado el valor de SMIN obteniendo un total de 3707 artículos, el SS equivalente a 4654 artículos, mientras que el SMAX que garantice un adecuado costo de almacenamiento de las existencias es de 5041 artículos.

#### 3.4.2.2. **Stock Estacional (SEST) y Especulativo (SE).**

El SEST entrará en función cuando al menos exista un incremento significativo en las ventas del restaurant por un periodo mínimo de 1 semana y se tomará como el 10% del SMIN, así el SEST será equivalente a 371 artículos, siempre y cuando no supere el SMAX.

Por otro lado, SE entrará en función cuando exista un incremento en los precios de venta por parte de los proveedores, para lo cual, se puede ejecutar el Formato No 07: análisis comparativo de los proveedores, para tomar la decisión de una nueva selección de proveedores o considerar un SE equivalente al 5% del SMIN, que al ser estimado nos da como resultado 185 artículos.

### 3.4.2.3. Cantidad Económica de Pedidos (CEP).

En cuanto a la CEP, este valor inicialmente será tomado como la elección entre el SMIN y SS, por cada artículo de análisis con el único fin de reducir costos en el ciclo de compras del restaurant y las deficiencias generadas en la percepción de los clientes. Mediante el Formato No 11: check list de aprovisionamiento y stock, se ha estimado el valor de CEP obteniendo un total de 3983 artículos.

**Tabla 28**

*Matriz de operacionalización de variables a nivel de aplicación del DGA*

Variable	Dimensiones	Indicadores	Cálculo	Resultado
<b>VI:</b> Diseño de la gestión de aprovisionamiento	Gestión de compras	VC	$= 15838.35 / 99766 \times 100$	15.9%
		EP	Aplicación de Formato No 06	1721 artículos
		RHC	Aplicación de Estrategia P1.0 - Departamento de logística	95.0%
	Gestión de proveedores	SCPT	Aplicación de Formato No 07 Amanera de complemento	S = Todos C = Buena a Excelente P = Bajo a alto T = Nacional
		NC	$= 1684 / 3983 \times 100$	97.9%
		VA	$= 787 / 1721 \times 100$	19.8%
		Gestión de almacenamiento	CP	Aplicación de Estrategia P3.0 - Departamento de logística
	RHA		= Valoración profesional	90.0%

Variable	Dimensiones	Indicadores	Cálculo	Resultado
		CMP y ED	CMP = 2343 + 1721 - 3277 ED = 2343 + 1721 - 787	CMP = 3277 artículos ED = 787 artículos
	Gestión de inventario	EPR	= 5 / 1721 x 100	0.3%
		VI	= 85 / 2343 x 100	3.6%
		RHI	Aplicación de Estrategia P4.0 - Departamento de logística	80.0%
		SMIN	Aplicación de Formato No 11	3707 artículos
		SS	Aplicación de Formato No 11	4654 artículos
		SMAX	Aplicación de Formato No 11	5041 artículos
<b>VD:</b> Niveles de stock	Stock	SEST	= 10 x 3707 / 100	371 artículos
		SE	= 5 x 3707 / 100	185 artículos
		CEP	Aplicación de Formato No 11	3983 artículos

*Nota.* Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022) y de herramientas de gestión de aprovisionamiento en restaurantes (De Bonis, 2019).

### 3.5. Evaluación, Ajuste y Viabilidad Económica

**Tabla 29**

*Operacionalización de variables a nivel de diagnóstico y aplicación del DGA*

Variable	Dimensiones	Indicadores	Resultados	
			A nivel de diagnóstico	A nivel de DGA
	Gestión de compras	VC	25.3%	15.9%
		EP	2421 artículos	1721 artículos
		RHC	85.0%	95.0%
<b>Variable independiente:</b> Diseño de la gestión de aprovisionamiento	Gestión de proveedores	SCPT	S = Todos C = Buena a Excelente P = Bajo a alto T = Nacional	S = Todos C = Buena a Excelente P = Bajo a alto T = Nacional
		NC	90.8%	97.9%
	Gestión de almacenamiento	VA	26.7%	19.8%
		CP	4 días	2 - 3 días
		RHA	80.0%	90.0%

Variable	Dimensiones	Indicadores	Resultados	
			A nivel de diagnóstico	A nivel de DGA
		CMP y ED	CMP = 626 artículos ED = 0 artículos	CMP = 3277 artículos ED = 787 artículos
	Gestión de inventario	EPR	2.1%	0.3%
		VI	15.0%	3.6%
		RHI	60.0%	80.0%
		SMIN	2449 artículos	3707 artículos
		SS	3061 artículos	4654 artículos
	Stock	SMAX	3673 artículos	5041 artículos
		SEST	0 artículos	371 artículos
		SE	0 artículos	185 artículos
		CEP	0 artículos	3983 artículos

*Nota.* Elaborado a partir de los resultados obtenidos del diagnóstico y aplicación del DGA en el restaurant El Pez Loco correspondiente al periodo octubre - noviembre de 2022.

### 3.5.1. Evaluación del Diseño de Gestión de Aprovisionamiento

De acuerdo con la información presentada en la Tabla 29, los indicadores de la matriz de operacionalización de variables reflejan esta comparativa de resultados:

- El volumen de compras (VC) ha disminuido en un 9.4% con la aplicación del DGA, es decir, se obtendrá una menor inversión de capital equivalente a s/.9370.15 soles.
- La emisión de pedidos (EP) ha disminuido en 700 artículos con la aplicación del DGA, es decir, se obtendrá una menor inversión de capital.
- El recurso humano en compras (RHC) se espera aumente en un 10% con la aplicación del DGA, es decir, se obtendrá una mejor respuesta de ejecución para el aprovisionamiento durante el ciclo de compras.
- En la gestión de proveedores el SCPT tuvo una buena calificación durante el diagnóstico, por lo que, las herramientas diseñadas mejoraran y agilizaran la información para la toma de decisiones.

- El nivel de cumplimiento (NC) ha aumentado en un 7.1% con la aplicación del DGA, es decir, se obtendrá una mayor atención por parte de los proveedores con el establecimiento.
- El volumen de almacenamiento (VA) ha disminuido en un 6.9% con la aplicación del DGA, es decir, se obtendrá una menor inversión de capital que podría ser empleada en otras estrategias de mejora.
- La caducidad de productos (CP) ha disminuido a un rango entre 2 a 3 días como fecha límite con la aplicación del DGA, esto con el fin de no comprometer la salud de los consumidores y mantener la calidad de sus productos.
- Para el recurso humano en almacenamiento (RHA) se espera aumente en un 10% con la aplicación del DGA, es decir, se obtendrá una mejor respuesta de ejecución para el almacenamiento de las existencias durante su estancia en el almacén.
- Para el tipo de inventario (TI) la aplicación del DGA plantea un cambio significativo realizar un inventario mixto bajo el uso de un inventario permanente con 2 inventarios físicos como máximo dos veces al mes, a diferencia de la etapa de diagnóstico donde solo se tienen conteos físicos.
- Las entregas perfectamente recibidas (EPR) han disminuido en un 1.8% con la aplicación del DGA, es decir, se obtendrá una mejoría en la recepción de existencias enviadas por los proveedores.
- La vejez de inventario (VI) han disminuido en un 11.4% con la aplicación del DGA, es decir, se consideraría como apto el almacén para los despachos al restaurant.

- Para el recurso humano en inventarios (RHI) se espera aumente en un 20% con la aplicación del DGA, es decir, se obtendrá un mejor control sobre las existencias y sus cantidades disponibles en el almacén.
- Para el SMIN, SS y SMAX, se ha estimado que alcanza un 50% más que sus valores de diagnóstico, compensando las carencias de los estados del stock en la etapa de diagnóstico.
- El SEST y el SE, han sido estimados como el 10% y 5% del SMIN, para garantizar la no ruptura del stock en periodos de consideración específica.
- La cantidad económica de pedidos (CEP) ha sido estimada como una función selectiva entre el SMIN y SS con la aplicación del DGA, esto es una estrategia de calibre del SC y el SF.
- El método empírico empleado es el que se ajusta más a las actividades y producción del restaurant y a pesar que puedan generarse nuevas condiciones de implicancia que intenten ocasionar rupturas del stock, las CEP por cada ciclo de aprovisionamiento serán ajustadas, teniendo una mejor eficiencia en el ciclo de compras.

### ***3.5.2. Ajuste del Diseño de Gestión de Aprovisionamiento***

De acuerdo con el diseño de gestión de aprovisionamiento, este se enmarca en la inauguración de dos departamentos: el de logística que actualmente está unido con el de administración y el departamento de operaciones, en este último, se implementaron estrategias concernientes al control tanto del bar como de los contenedores y frigoríficos, priorizando acciones con el fin de preservar la calidad de los artículos adquiridos, ya que esto repercute en la percepción de los clientes.

Sería necesario un reajuste al diseño, si la entidad no apertura el departamento de operaciones, ya que, su implicancia en DGA recaería en el departamento de logística,



originando sobre saturación de actividades de control. Mientras la entidad decida poner en marcha el DGA, tal cual ha sido concebido, no es necesario el ajuste hasta no cumplir al menos un periodo de prueba semestral desde su aplicación.

### 3.5.3. Viabilidad Económica

La aplicación de los Formatos No 04: punto de equilibrio por producto y el Formato No 05: análisis e ingeniería de la carta, han permitido conocer bajo la matriz de rentabilidad y popularidad del restaurant, la viabilidad y necesidad de implementar el DGA en el establecimiento. Para ello, el análisis económico refleja lo siguiente:

**Tabla 30**

*Aplicación de la ingeniería de Menús del restaurant El Pez Loco*

Cantidad de Artículos en la Carta	Artículos Vendidos	Costo de Compras	Venta Total	Volumen de Compras	Utilidad Total - IGV	Utilidad Total + IGV	Estado No 01 Rent.	Estado No 02 Pop.	Situación de la Carta
209	4202	15838.35	99766.00	15.9%	51494.40	57216.00	Alta	Baja	Mejorar P

Fuente: Elaborado a partir de la información del departamento de administración del restaurant (2022) y de la matriz de ingeniería de menús (De Bonis, 2019).

La Tabla 30, muestra que la implementación del DGA al restaurant El Pez Loco de Cajamarca, genera una utilidad total semanal de s/. 51494.40 soles sin incluir IGV ni gastos generales, mientras que sin la implementación del DGA, el departamento de administración reporto una utilidad para la semana de análisis de s/. 43061.27 soles sin incluir IGV ni gastos generales. Por otro lado, el restaurant tiene una alta rentabilidad con una baja popularidad de su carta de menús, por lo que, el software recomienda mejorar la popularidad, la cual, esta de acorde con la percepción de los clientes del establecimiento según la encuesta aplicada, con la inclusión de estrategias de marketing.

## CAPÍTULO IV. DISCUSIONES Y CONCLUSIONES

### 4.1. Discusión

#### 4.1.1. Limitaciones

- La mayor limitación en la investigación fue el desconocimiento de la demanda real del restaurant en conjunto con el consumo diario de las existencias del almacén. El restaurant desconocía que sus actividades se enmarcan en la gestión del stock por método empírico, pues sus labores de aprovisionamiento se basan fundamentalmente en el conocimiento del registro de ventas. Es por ello, que al identificar en la etapa preliminar esta problemática, se tuvo que programar reuniones virtuales y dar muchas pautas para la entrega de la información digital adecuada para el diagnóstico.
- En el diseño de gestión de aprovisionamiento no se pudo ejecutar todos los 16 formatos de gestión considerados para el restaurant, en especial aquellos involucrados en el departamento de administración, el motivo, es porque existe secreto confidencial en las recetas de platos y bebidas, que no pueden ser brindadas como fuente de información primaria o secundaria, ello implicó, estimar la viabilidad económica y la ingeniería de menús bajo los costos directos dados por dicho departamento en cuanto costos de producción y costos de venta. Sin duda, es un punto desfavorable en la investigación debido a que no se puede estimar con la precisión ideal: los costos de producción y rendimientos de los platos y bebidas preparadas en la cocina, sin información de gran repercusión en las utilidades del establecimiento.
- En cuanto a la información recogida en la bitácora y la libreta de anotaciones, en 3 días específicos de asistencia al restaurant antes de la aplicación de la encuesta, el trato por parte de los mozos no fue agradable, comentando que la mayoría del personal que trabaja en el restaurant, no es personal fijo y apoyar en la aplicación de

la encuesta solo les generaría retrasos en el desempeño de sus laborales, aparte no perciben pagos extras, sino que sus excesos laborales son intercambiados por días de permiso, ya que, no tienen vínculo legal laboral, a pesar que la mayoría de ellos lleva años trabajando en el establecimiento y aún no han sido incluidos en la planilla. Al hacer la consulta al administrador que es también propietario del restaurant, se negó a dar comentarios sobre dichas afirmaciones, pero dio consejo de dedicar esfuerzos solo para la realización de la investigación.

- Hubiera sido idóneo tener más data histórica de la demanda del restaurant para poder detectar la posibilidad de periodos estacionarios que respalden su inclusión en el stock, ya que si bien, si fue incluido los análisis solo se tiene como único respaldo las afirmaciones del dueño y administrador de restaurant de su existencia.
- Los resultados obtenidos fueron ejecutados con un nivel de confianza del 90% debido a las implicancias suscritas que influyen de manera directa en el análisis de datos.
- El método adoptado, así como el diseño de la gestión de aprovisionamiento solo es válido para el escenario de estudio, pudiendo ser tomado como guía para situaciones similares en el mismo rubro o en rubros diferentes, efectuando ajustes en los indicadores estudiados.

#### **4.1.2. Implicancias**

- La mayor implicancia suscitada en el restaurant es la ruptura abrupta de su stock almacenado y que en palabras de su administrador, esta problemática habría sido generada desde el periodo 2021, con deficiencias más evidente a partir de febrero de 2022 y que de no haber sido por el dueño de restaurant que elevo la capacidad de almacenaje para cubrir mayor demanda, el stock habría pasado de deficiente a crítico

generando pérdidas económicas elevadas, así como la caída en la calificación de atención al cliente por parte de sus comensales.

- La carta del restaurant presenta baja popularidad ameritando acciones de ejecución a tomar en cuenta para encontrar el punto de equilibrio entre su oferta y demanda, ello se debe en gran medida a la rapidez con que se atienden los pedidos y la atención de los mozos a las mesas, ya que ambos indicadores son muy complejos y escapan a los objetivos de la investigación, se espera al menos pueda mejorar estas deficiencias con la implementación del diseño de gestión de aprovisionamiento en el establecimiento.
- Existe una perdida aproximada de s/. 8433.13 soles cada semana en utilidades debido a la no implementación de estrategias de control y de la no puesta en marcha del diseño de gestión de aprovisionamiento.

#### **4.1.3. Interpretación**

- Las actividades del restaurant El Pez Loco de Cajamarca, durante el periodo de 2022, no se ajustan al fin prioritario de un establecimiento gastronómico, según el investigador Hinojo en 2016, estableció que el fin prioritario de un restaurant es dar un mejor servicio al menor costo posible, sin embargo, el restaurant solo se enfoca en las ventas dejando de lado el resto de actividades que involucran a estos establecimientos.
- Por otro lado, al tener deficiencias y no secuencialidad en las actividades correspondientes al ciclo de compras, se contrapone a la definición fundamental del aprovisionamiento, la cual, es referida como un proceso de orden cronológico, en el cual, las empresas se surten de bienes y servicios que les son indispensables para su funcionamiento normal en cualquier día cotidiano (Ocaña y Rey, 2018).

- La forma de aprovisionamiento con la que se desempeña el restaurant, corresponde al aprovisionamiento esporádico, que es una de las tres formas de aprovisionamiento y la de mayor riesgo de ruptura del stock. Además, el aprovisionamiento del restaurant solo se enmarca en el criterio de importancia relacionado a la calidad de los insumos propuesto por Macmillan en 2017.
- Los indicadores evaluados correspondientes a la gestión de compras, de proveedores, de almacenamiento y de inventario, que fueron abarcados por De Bonis en 2019, el cual, establece que los indicadores en el ciclo de compras y en la gestión del stock, son indispensables para tener un panorama idóneo, para una correcta planificación, diseño y ejecución de las herramientas de gestión en el rubro gastronómico.
- De acuerdo con Míguez y Bastos (2010) en conjunto con García (2016), señalan que para que una gestión de inventarios sea viable, es necesario llevar a cabo una eficaz planificación del proceso de compra. Este proceso, no ha de ser subjetivo ni manipulado por factores externos a la empresa, sino que se tiene que llevar a cabo bajo una serie de criterios enmarcados en la política de compras establecida en la empresa.

El restaurant al no tener una gestión de inventarios, radica en esta problemática abordada por los investigadores, pues, al desconocer cuanto comprar y a quien comprar, la decisión que recae sobre el administrador y al no encontrarse capacitado, ejecuta actividades de aprovisionamiento que pueden producir la ruptura del stock del almacén en cualquier ciclo de compras.

- No hay gestión del stock que se enmarque en las definiciones dadas por Arracking en 2021, esto debido a que, la idea de gestión de aprovisionamiento y stock aún no ha sido implementada ni considerada por el restaurant.

- La rentabilidad y popularidad del restaurant han sido desarrollados, bajo el enfoque de matriz de ingeniería de menús planteado por De Bonis en 2019, teniendo una calificación de rentabilidad alta con una popularidad baja, lo que implica la necesidad de integración de herramientas de gestión y marketing según los criterios del autor los platos y bebidas ofrecidas en general son calificadas como rompecabezas.

#### **4.2. Conclusiones**

- Mediante el diagnóstico del ciclo de compras y de los niveles de stock del almacén del restaurant, se ha determinado que las actividades de aprovisionamiento son deficientes en su mayoría con enfoques de ejecución erróneos ocasionando que los niveles de stock se encuentren en cantidades suficientes y exactas en un 77.9%, en exceso un 1.3% e insuficientes en un 20.8% para atender la demanda de pedidos diaria en el restaurant.
- El diseño de la gestión de aprovisionamiento del restaurant El Pez Loco de la ciudad de Cajamarca, ha sido concebido bajo el método empírico de historial de ventas y la introducción de estrategias de gestión para el departamento de administración en conjunto con la apertura de los nuevos departamentos de: logística y de operaciones. Las estrategias a ejecutar abarcan la aplicación secuencial de 16 formatos de gestión que permitirán determinar los niveles de stock del almacén con el fin de garantizar la no ruptura del stock y sin sobrepasar el stock máximo.
- Con la aplicación de mejora se determinó que el aprovisionamiento sería el idóneo y mediante las estrategias de gestión aplicadas secuencialmente, permitieron determinar a través del Formato No 11: check list de aprovisionamiento y stock, los niveles de stock del almacén cuyas existencias. se encuentran en cantidades suficientes y exactas para atender el 100% de la demanda de pedidos en el restaurant.

- La implementación del diseño de gestión de aprovisionamiento al restaurant El Pez Loco de Cajamarca, genera una utilidad total semanal a favor de s/. 51494.40 soles sin incluir IGV ni gastos generales en contra de los s/. 43061.27 soles sin incluir IGV ni gastos generales reportado por el departamento de administración durante la semana de análisis. Por otro lado, mediante el software de diseño, determinó que el restaurant tiene una alta rentabilidad con una baja popularidad de su carta de menús estando de acorde con la percepción de los clientes del establecimiento según la encuesta aplicada.
- De todo lo anterior se confirma que la aplicación del modelo de gestión de aprovisionamiento no incide en la optimización de los niveles de stock al 100% del restaurant El Pez Loco de Cajamarca, al periodo 2022, ya que, hay existencias que no pueden ser optimizadas debido a su alta demanda y al tomar un criterio de optimización se puede llegar a la ruptura del stock, es así que el modelo ajusta los niveles de stock de acuerdo con los posibles escenarios, garantizando al menos un stock mínimo y un stock de seguridad para atender las demandas de sus clientes sin llegar a la ruptura del stock.

## REFERENCIAS

- Arracking, S.S. (24 de marzo de 2021). Tipos y clasificaciones de stock en un almacén.  
*Blog de logística Perú*. <https://www.ar-racking.com/pe/actualidad/blog/calidad-y-seguridad-2/tipos-y-clasificaciones-de-stock-en-un-almacen>
- Camac Gómez, A. D. (2021). *Implementación de un sistema de gestión de compras para reducir los costos de aprovisionamiento de materia prima en T.T. & J Restaurante Cevichería El Sabor SAC*. [Tesis de grado, UPN].  
<https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/30052>
- De Bonis, G. (13 de mayo de 2019). Stock y aprovisionamiento en restaurantes [Planilla].  
*Germandebonis*. <https://germandebonis.com/stock-y-aprovisionamiento-en-restaurantes/>
- Escudero Serrano, M. J. (2014). *Logística de almacenamiento*. (2a ed.). Ediciones Paraninfo, SA.  
<https://books.google.es/books?id=AnC6AwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Escudero Serrano, M. J. (2019). *Logística de almacenamiento*. (2a ed.). Ediciones Paraninfo, SA.  
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=vcSPDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR1&dq=aprovisionamiento+y+stock+de+restaurantes+libros&ots=8qg4LKMudm&sig=FuTep3oX-o4rIPomkRaMmgGPfvw#v=onepage&q&f=false>
- Fernández Rivera, N. (2016). Propuesta de un sistema de abastecimiento dirigido a bares.  
*Revistas Bolivianas*, 7 (16), 47-50.  
[http://www.revistasbolivianas.ciencia.bo/scielo.php?pid=S2075-89522016000100008&script=sci\\_arttext&tlng=es](http://www.revistasbolivianas.ciencia.bo/scielo.php?pid=S2075-89522016000100008&script=sci_arttext&tlng=es)
- García, I. (27 de octubre de 2017). *Función del aprovisionamiento*. Economía simple.  
Recuperado el 14 de octubre de 2022 de  
<https://www.economiasimple.net/glosario/aprovisionamiento>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6a ed.). MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Hinojo Lucena, J. J. (2016). *Sistemas de aprovisionamiento y mise en place en el restaurante*. (1a ed.). Ediciones Paraninfo, SA.



<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=IevjCwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR1&dq=aprovisionamiento+y+stock+de+restaurantes+libros&ots=cQSV0Kta8k&sig=vo6baFVU3zssXN323ENSCQFBdx8#v=onepage&q&f=false>

Lobato, M. (2017). *Logística y aprovisionamiento*. (1a ed.). Editorial Macmillan.

<https://www.macmillaneducation.es/wp-content/uploads/2020/01/GLC-UD-01.pdf>

Ocaña Zurera, A. B., Rey Acosta, L. (2018). *Aprovisionamiento y almacenaje de alimentos y bebidas en el bar*. (2a ed.). IC Editorial.

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=NVApEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT10&dq=aprovisionamiento+y+stock+de+restaurantes+libros&ots=lmMJr-2\\_s&sig=Se40EpJWjymlbIFL7YSBayuckpI#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=NVApEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT10&dq=aprovisionamiento+y+stock+de+restaurantes+libros&ots=lmMJr-2_s&sig=Se40EpJWjymlbIFL7YSBayuckpI#v=onepage&q&f=false)

Sánchez, I. (6 de febrero de 2020). *Aprovisionamiento interno de géneros y productos culinarios*. *Blog de cocina*.

<https://cocinillas.art.blog/2020/02/06/aprovisionamiento-interno-de-generos-y-productos-culinarios/>

Sánchez La Fuente, A. C. (2017). *Aprovisionamiento de materias primas en cocina*. (2a ed.). IC Editorial.

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=P1ApEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT5&dq=aprovisionamiento+y+stock+de+restaurantes+libros&ots=ZiAdemVc5f&sig=C56vYc\\_1L8m1IrMyT0A8vvQr6WI#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=P1ApEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT5&dq=aprovisionamiento+y+stock+de+restaurantes+libros&ots=ZiAdemVc5f&sig=C56vYc_1L8m1IrMyT0A8vvQr6WI#v=onepage&q&f=false)

Sánchez La Fuente, A. C. (2022). *Sistema de aprovisionamiento y mise en place en el restaurante*. (1a ed.). IC Editorial.

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=YYeiEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=aprovisionamiento+y+stock+de+restaurantes+libros&ots=\\_rD0cEQrYi&sig=MLDBaELhzMhqDqYv3-0juf\\_tw6M#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=YYeiEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=aprovisionamiento+y+stock+de+restaurantes+libros&ots=_rD0cEQrYi&sig=MLDBaELhzMhqDqYv3-0juf_tw6M#v=onepage&q&f=false)

Sernaque Pizarro, E. (2021). *Caracterización de la gestión de calidad y aprovisionamiento en las MYPE rubro Restaurantes en Chulucanas año 2021*. [Tesis de grado, ULADECH].

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/22289?show=full>

Silva Gómez, E. y Luján Jhonson, G. L. (2022). Modelo teórico de gestión de la calidad del servicio para promover la competitividad de los restaurantes de cocina tradicional de la costa ecuatoriana. *Siembra*, 9 (1), e3594.

<https://revistadigital.uce.edu.ec/index.php/SIEMBRA/article/view/3594>

## ANEXOS

### Anexo 1: Encuesta de Aplicación

	<b>"DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT "EL PEZ LOCO", CAJAMARCA 2022"</b>
---	---

#### ENCUESTA APLICADA

1. ¿Esta satisfecho con los servicios que ofrece el restaurante?

Si  
No

Porque \_\_\_\_\_

2. ¿Se preocupan los empleados por dar una atención de calidad a los clientes?

Si  
No

3. ¿Considera que los empleados solucionan con rapidez las dificultades que se presentan con los clientes?

Si  
No

4. ¿Acudiría nuevamente al restaurante?

Si  
No

5. ¿Recomendaría usted los servicios del restaurante?

Si  
No

6. ¿Considera que los servicios que ofrece este restaurante son mejores que establecimientos?

Si  
No

Porque \_\_\_\_\_

7. ¿Cómo califica la atención al cliente?

Muy Mala  
Mala  
Regular  
Buena  
Excelente

8. ¿Cuáles son sus platillos y bebidas de preferencia?

Especificar \_\_\_\_\_

9. ¿Cuál es su apreciación de la carta en cuanto a precios?

Especificar \_\_\_\_\_

10. ¿Qué es lo que debería mejorar el restaurante para ser considerado su sitio de comidas predilecto?

Especificar \_\_\_\_\_







### Anexo 5: Formato No 04. Punto de Equilibrio

## PUNTO DE EQUILIBRIO

**Nombre producto:**

Descripción	Valor
Alquiler	\$ 400.0
Luz	\$ 100.0
Gas	\$ 300.0
Impuestos	\$ 400.0
Otros	\$ 0.0
<b>COSTO FIJO</b>	<b>\$ 690.0</b>

**Precio Unitario:**

Costo Variable Unitario		
Descripción	Cantidad	Importe
Malta (Kg)	0.551	\$ 2.116
Lupulo (gr)	0.40	\$ 1.000
Levadura (gr)	0.200	\$ 1.000
Agua O	1.000	\$ 1.000
Envase	1.000	\$ 2.000
Carbonatador(gr)	20.00	\$ 1.000
<b>COSTO VARIABLE</b>		<b>\$ 6.000</b>

**PUNTO EQUILIBRIO** ▼  **Unidades**

Unidades a producir	
VENTAS TOTALES	UTILIDAD TOTAL
1.000 unidades	6.000 unidades

1. Completar el nombre del producto y el precio unitario al que se vende

2. Listar los Costos fijos mensuales y su valor.  
Listar los costos variables, especificar su valor por unidad y la cantidad usada.

3. Completado los pasos 1 y 2 se arroja la cantidad de unidades que hace que el Ingreso total sea igual a los costos totales. Es el punto de equilibrio que no genera ganancia y a partir del cual se debe vender

4. Se puede ir modificando las unidades para evaluar escenarios de tipo "Que pasa si..."  
También puede plantear el escenario con las Unidades Vendidas en un mes anterior  
Abajo se verá el gráfico de ese movimiento

## GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Unidades	Ventas (€)	Costos (€)	Utilidad (€)
0	0	690	-690
10	270	690	-420
20	540	690	-150
27.6	745.2	745.2	0
30	810	745	65
40	1080	745	335
50	1350	745	605
60	1620	745	875
70	1890	745	1145










Anexo 9: Formato No 08. Hoja de Ruta de Productos

	“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”
---	--

FORMATO No 08: HOJA DE RUTA DE PRODUCTOS

Producto	Categoría	Proveedor	Entrega	Días de la Semana							Observación	Forma de Pago
				L	M	MI	J	V	S	D		
<b>CARNES Y EMBUTIDOS</b>												
<b>PESCADOS Y MARESCOS</b>												
<b>FRUTAS Y VERDURAS</b>												
<b>PRODUCTOS A GRANO</b>												
<b>BEBIDAS Y LICORES</b>												
<b>OTROS</b>												

**Legenda:**

*PDA = Pedido Día Anterior | PMA = Pedido Mismo Día | P = Pedido | E = Entregar | PI = Pedido Inmediato | PE = Pedido Especial  
 P30 = Pedido 30 días antes | P15 = Pedido 15 días antes | P2 = Pedido 2 días antes | AAL = Avísame al Llegar  
 EA = Entrega en Almacén | EB = Entrega en Bar | EC = Entrega en Cocina | EE = Entrega en Otro Establecimiento*

Elaborado Por: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

**Observaciones:**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Fuente: Modificado de Hoja de Ruta de Proveedores (De Bonis, 2019).







Anexo 13: Formato No 12. Limpieza y Mantenimiento de Restaurante

Area / Objetos	Hora	Frecuencia de Limpieza y Mantenimiento			Observación
		Diaria	Semanal	Mensual	
Carros de Bandejas					
Cocinas / Freidoras					
Contenedores de Basura					
Estanderías					
Extractor					
Fregaderos					
Hornos					
Mesas y Sillas					
Microondas					
Muebles de Salón					
Neveras / Heladeras					
Paredes					
SS.HH.					
Suelo					
Tabla de Corte					Con Cada Uso
Vajilla					
Véreas Externas					
Otros					Dependiendo del Area u Objeto

Fuente: Modificado de Planilla de Control y Mantenimiento (De Bonis, 2019).

Anexo 14: Formato No 13. Control de Refrigeradoras y Cámaras

	*DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022*
---	--

**FORMATO No 13: CONTROL DE REFRIGERADORAS - CÁMARAS**

Dia	Hora	Actividades de Orden y Limpieza										Observación
		Limpieza Exterior	Limpieza Externas	Limpieza Pisos	Elementos Bien Encerrados	Tuppers con Tapa	Elementos Rotulados	Cuido y Cuidado Separados	Respeto Orden por Niveles	Cerramientos Suros	Carga Pareja	
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												
21												
22												
23												
24												
25												
26												
27												
28												
29												
30												
31												

**Descripción:**

Marcar con "X" lo incorrecto y con "✓" lo correcto.

Elaborado Por: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_ Mm: \_\_\_\_\_

**Observaciones:**

---



---



---

Fuente: Modificado de Control de Refrigeradoras y Cámaras (De Bonis, 2019).

Anexo 15: Formato No 14. Control de Temperatura

**UPN**  
UNIVERSIDAD  
PRIVADA  
DEL NORTE

“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”

---

**FORMATO No 14: CONTROL DE TEMPERATURA**

---

**TEMPERATURAS IDEALES PARA FREEZER Y CAMARAS**

**REFRIGERACIÓN**  
0° a 4°

**ZONA SEGURA** -2°

**CONGELACIÓN**  
0° a -18°

**CÁMARA HELADERA**

**FREEZER**

**POR FAVOR  
MANTENER LAS  
PUERTAS CERRADAS**

---

Fuente: Modificado de Cartel de Temperaturas de Cámaras y Freezer (De Bonis, 2019).

<Saucedo Jambo, L. >

Pág. 132



### Anexo 16: Formato No 15. Almacenamiento en Refrigerador y Congelador


“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”

**FORMATO No 15: ALMACENAMIENTO EN REFRIGERADOR Y CONGELADOR**

Producto	Refrigerador	Congelador	Product	Refrigerator	Freezer
<b>Huevos</b>			<b>Sopas y guisos</b>		
Frescos, con cáscara	3 - 5 semanas	No congelar	Con verduras o carne de res y		
Yemas y claras crudas	2 - 4 días	1 año	mezclas de estos alimentos	3 - 4 días	2 - 3 meses
Duros	1 semana	No se congelan bien	<b>Tocino y salchichas</b>		
Huevos pasteurizados líquidos o sustitutos de huevos			Tocino	7 días	1 mes
abiertos	3 días	No congelar	Salchichas, carne cruda de cerdo, res, pollo o pavo	1 - 2 días	1 - 2 meses
cerrados	10 días	1 año	Salchichas ahumadas para desayuno, hamburguesas	7 días	1 - 2 meses
<b>Comidas listas para calentar, guisos congelados</b>			<b>Carne de res fresca (Carne de res, ternera, cordero y cerdo)</b>		
Mantenimientos congelados hasta el momento de calentarlos		3 - 4 meses	Bistecs	3 - 5 días	6 - 12 meses
<b>Productos de flambrería y envasados al vacío</b>			Chuletas	3 - 5 días	4 - 6 meses
Ensaladas con huevos, pollo, atún, jamón, macarrones preparadas en la tienda (o en el hogar)	3 - 5 días	No se congelan bien	Carne para asar	3 - 5 días	4 - 12 meses
Chuletas de cerdo y de cordero premeñadas, pechugas de pollo rellenas oladerezo	1 día	No se congelan bien	Interiores (lengua, riñones, hígado, corazón, tripas)	1 - 2 días	3 - 4 meses
Comidas rápidas preparadas en la tienda	3 - 4 días	No se congelan bien	<b>Sobras de carne de res</b>		
Comidas envasadas al vacío de marcas comerciales con sello del USDA, cerradas	2 semanas	No se congelan bien	Carne de res cocida y platos de carne de res	3 - 4 días	2 - 3 meses
<b>Hamburguesas, carne molida y carne para guiso crudas</b>			Salsa y caldo de carne	1 - 2 días	2 - 3 meses
Hamburguesas y carne para guiso	1 - 2 días	3 - 4 meses	<b>Carne de pollo fresca</b>		
Pavo, ternera, cerdo y cordero molidos	1 - 2 días	3 - 4 meses	Pollo o pavo, entero	1 - 2 días	1 año
<b>Jamón, carne de res en conserva</b>			Pollo o pavo, presas	1 - 2 días	9 meses
Carne de res en conserva en bolsa en escabeche	5 - 7 días	Escumida, 1 mes	Manudos	1 - 2 días	3 - 4 meses
Jamón, en lata, con etiqueta "Mantener refrigerado" (Keep Refrigerated), cerrado	6 - 9 meses	No congelar	<b>Sobras de pollo cocido</b>		
abierto	3 - 5 días	1 - 2 meses	Pollo frito	3 - 4 días	4 meses
Jamón, bien cocido, entero	7 días	1 - 2 meses	Platos de pollo cocido	3 - 4 días	4 - 6 meses
Jamón, bien cocido, mitad	3 - 5 días	1 - 2 meses	En trozos, sin condimentos	3 - 4 días	4 meses
Jamón, bien cocido, rebanadas	3 - 4 días	1 - 2 meses	Trozos cubiertos con caldo, salsa	3 - 4 días	6 meses
<b>Salchichas y fiambres (en envoltorio para congelador)</b>			Trocitos de pollo, hamburguesas de pollo	3 - 4 días	1 - 3 meses
Salchichas, envase abierto	1 semana	1 - 2 meses	<b>Pescados y mariscos</b>		
envase cerrado	2 semanas	1 - 2 meses	Pescados magros	1 - 2 días	6 - 8 meses
<b>Fiambres, envase abierto</b>	3 - 5 días	1 - 2 meses	Pescados grasos	1 - 2 días	2 - 3 meses
envase cerrado	2 semanas	1 - 2 meses	Pescado cocido	3 - 4 días	4 - 6 meses
			Pescado ahumado	14 días	2 meses
			Camarones, ostiones, langosta y calamares frescos	1 - 2 días	3 - 6 meses
			Pescados enlatados (Productos de despensa, 5 años)	después de abrir	fuera de la lata


Estos límites de tiempo breves pero seguros ayudarán a mantener los alimentos refrigerados a 40° F (4° C), para que no se echen a perder ni sean peligrosos. Dado que las fechas de los productos no constituyen una guía para el uso seguro de dichos productos, consulte esta tabla y siga los siguientes consejos.

- Compre el producto antes de la fecha "vender antes del" o la fecha de vencimiento.
- Siga las recomendaciones de manipulación incluidas en el producto.
- Mantenga la carne de res y el pollo en el envase hasta el momento de usarla.
- Si congela carne de res y el pollo en el envase original durante más de 2 meses, cóbralos con un papel aluminio hermético resistente, envoltorio plástico o con papel para congelador; o bien coloque el envase dentro de una bolsa de plástico. Dado que congelar alimentos a una temperatura de 0° F (-18° C) los mantiene seguros por tiempo indefinido, los siguientes tiempos de almacenamiento recomendados se proporcionan sólo por motivos de calidad.

Observaciones:

Fuente: Modificado de Tabla de Almacenamiento en Refrigerador y Congelador (De Bonis, 2019).

## Anexo 17: Formato No 16. Operaciones del Bar

	<p><b>“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”</b></p>
---	--

**FORMATO No 16: OPERACIONES DEL BAR**

Producto	Si	No	Observaciones
Cumplir con los encargos especiales			
Aprovisionamiento de vino y licores conforme las instrucciones de su superior.			
Dejar limpias las estaciones de servicio, contenedores de jugos, etc.			
Aprovisionamiento de fruta necesaria para el turno siguiente.			
Prepara café fresco y aprovisionar la estación de café.			
Preparar la requisición para el reaprovisionamiento de insumos que sean necesarios para completar el mínimo establecido.			
Pulir la vajilla y cristalería			
Dejar el lavadero limpio y ordenado con toallas limpias.			
Limpieza de las botellas y liberar residuos de los picos.			
Rellenar de hielo los dispensadores.			
Dehacerse de las cajas y empaques vacíos.			
Obtener la aprobación de las facturas anuladas, cupones de descuento, bajas, etc.			
Reportar la numeración de tickets y comandas para el cambio de turno.			
Efectuar el inventario físico y rellenar formato.			
Obtener la firma del administrador en señal de conformidad de las tareas del día.			

Elaborado Por: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Observaciones:

---



---



---

Fuente: Modificado de Planilla de Pedidos Básica (De Bonis, 2019).

Anexo 18: DGA. Aplicación del Formato No 06

**“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”**

---

**FORMATO No 05: ANÁLISIS E INGENIERÍA DE LA CARTA**

Nombre del Restaurant: EL PEZ LOCO DE CAJAMARCA  
 Período del Estudio: DEL 01 DE OCTUBRE DE 2022 AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2022  
 Turno del Estudio: DÍA Y NOCHE  
 Elaborado Por: SAUCEDO JAMBO, LUZ EDITHA Fecha: 30/11/2022

No Cód.	Artículo de la Carta	Cantidad de Ventas	Precio de Ventas	Parcial Ventas	Costo de Producción	Ganancia	Utilidad Parcial	Rentabilidad	Popularidad	Categoría
1	LECHE TIGRE FRIA	82	15.00	1230.00	5.00	10.00	820.00	Alta	Alta	Estrella
2	CEV. LANG + CHICH. CALA.	5	38.00	190.00	14.00	24.00	120.00	Alta	Baja	Kompecabaza
3	CEV. LANGOSTINOS.	6	27.00	162.00	8.00	19.00	114.00	Alta	Baja	Kompecabaza
4	CEV. MIXT. MERO	3	38.00	114.00	17.00	21.00	63.00	Alta	Baja	Kompecabaza
5	CEV. MERO	19	35.00	665.00	15.00	20.00	380.00	Alta	Alta	Estrella
7	CEV. MIXT. 2 EN 1 + CHICH.	80	34.00	2720.00	15.00	19.00	1520.00	Alta	Alta	Estrella
8	CEV. MIXTO	95	29.00	2755.00	8.00	21.00	1995.00	Alta	Alta	Estrella
9	CEV. PESCADO	82	26.00	2132.00	8.00	18.00	1476.00	Alta	Alta	Estrella
10	CEV. CLASICO	10	31.00	310.00	7.00	24.00	240.00	Alta	Baja	Kompecabaza
11	CEV. MARISCOS.	2	28.00	56.00	9.00	19.00	38.00	Alta	Baja	Kompecabaza
12	CEV. CANGREJOS	12	33.00	396.00	13.00	20.00	240.00	Alta	Baja	Kompecabaza
13	CEV. CONCHAS NEGRAS	12	24.00	288.00	10.00	14.00	168.00	Alta	Baja	Kompecabaza
14	CEV. PULPO	1	36.00	36.00	13.00	23.00	23.00	Alta	Baja	Kompecabaza
17	TIRADIT. MERO CLASC.	6	32.00	192.00	14.00	18.00	108.00	Alta	Baja	Kompecabaza
18	TIRADIT. MERO. CREMA	4	33.00	132.00	14.00	19.00	76.00	Alta	Baja	Kompecabaza
19	CONCHAS CHALACA.	1	22.00	22.00	10.00	12.00	12.00	Baja	Baja	Perro
20	LANGOSTINOS MILANESA	6	30.00	180.00	17.00	13.00	78.00	Baja	Baja	Perro
21	CHICHARRON MERO	5	37.00	185.00	16.00	21.00	105.00	Alta	Baja	Kompecabaza
22	CHICHARRON LANGOSTIN	15	29.00	435.00	13.00	16.00	240.00	Baja	Alta	Caballo
23	CHICHARRON MIXTO	37	29.00	1073.00	13.00	16.00	592.00	Baja	Alta	Caballo
24	CHICHARRON PESCADO	52	26.00	1352.00	11.00	15.00	780.00	Baja	Alta	Caballo
25	CHICHARRON CALAMAR	10	29.00	290.00	13.00	16.00	160.00	Baja	Baja	Perro
26	JALEA MIXTA	22	32.00	704.00	14.00	18.00	396.00	Alta	Alta	Estrella
27	JALEA REAL	21	37.00	777.00	17.00	20.00	420.00	Alta	Alta	Estrella
28	MER. APANAD.	10	37.00	370.00	17.00	20.00	200.00	Alta	Baja	Kompecabaza





“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”

Nombre del Restaurant: **EL PEZ LOCO DE CAJAMARCA**  
 Período del Estudio: **DEL 01 DE OCTUBRE DE 2022 AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2022**  
 Turno del Estudio: **DÍA Y NOCHE**  
 Elaborado Por: **SAUCEDO JAMBO, LUZ EDITHA**

Fecha: **30/11/2022**

**FORMATO No 05: ANÁLISIS E INGENIERÍA DE LA CARTA**

No Cod.	Artículo de la Carta	Cantidad de Ventas	Precio de Ventas	Parcial Ventas	Costo de Producción	Ganancia	Utilidad Parcial	Rentabilidad	Popularidad	Categoría
29	MERO FRITO	4	37.00	148.00	17.00	20.00	80.00	Alta	Baja	Kompecabaza
30	CHITA FRITA	15	42.00	630.00	19.00	23.00	345.00	Alta	Alta	Estrella
31	CHITA FRITA AJO	2	42.00	84.00	19.00	23.00	46.00	Alta	Baja	Kompecabaza
32	TRUCHA FRITA	39	24.00	936.00	10.00	14.00	546.00	Alta	Alta	Caballo
33	CHICHARRON POLLO	26	22.00	572.00	10.00	12.00	312.00	Alta	Alta	Caballo
34	SUPREMA POLLO MILANE	37	28.00	1036.00	11.00	17.00	629.00	Alta	Alta	Estrella
35	LANGOSTINO AJILLO	1	30.00	30.00	9.00	21.00	21.00	Alta	Baja	Kompecabaza
36	PICANTE MARISCOS	11	28.00	308.00	11.00	17.00	187.00	Alta	Alta	Estrella
37	PICANTE LANGOSTINO	12	28.00	336.00	11.00	17.00	204.00	Alta	Alta	Estrella
38	ARROZ C/LANGOSTINO	9	27.00	243.00	12.00	15.00	135.00	Alta	Alta	Estrella
39	ARROZ C/MARISCOS	75	27.00	2025.00	12.00	15.00	1125.00	Alta	Alta	Estrella
41	ARRZ.C/CONCHAS NEGRA	1	26.00	26.00	12.00	14.00	14.00	Baja	Baja	Perro
42	ARRZ. CHAUF. C/LANGOS.	5	27.00	135.00	12.00	15.00	75.00	Alta	Baja	Kompecabaza
43	ARRZ. CHAUF. C/MARISC.	18	27.00	486.00	12.00	15.00	270.00	Alta	Alta	Estrella
44	ARROZ CHAUF. C/PULP.	4	36.00	144.00	16.00	20.00	80.00	Alta	Baja	Kompecabaza
45	ARRZ. CHAUF. LANG. CHAM	2	27.00	54.00	12.00	15.00	30.00	Alta	Baja	Kompecabaza
46	ARRZ. CHAUF. ESPECIAL	37	24.00	888.00	10.00	14.00	518.00	Alta	Alta	Estrella
47	ARRZ. CHAUF. C/POLLO	28	22.00	616.00	8.00	14.00	392.00	Alta	Alta	Estrella
48	ARRZ. CHAUF. C/CARNE	1	22.00	22.00	9.00	13.00	13.00	Baja	Baja	Perro
49	MERO SALSA LANGOSTIN.	6	42.00	252.00	18.00	24.00	144.00	Alta	Baja	Kompecabaza
54	MERO MACHO	4	42.00	168.00	18.00	24.00	96.00	Alta	Baja	Kompecabaza
56	MERO ENROL C/LANGOS.	2	40.00	80.00	15.00	25.00	50.00	Alta	Baja	Kompecabaza
57	MERO CHORRILANA	1	37.00	37.00	13.00	24.00	24.00	Alta	Baja	Kompecabaza
58	CHITA.SALSA LANGOSTI	1	47.00	47.00	28.00	19.00	19.00	Alta	Baja	Kompecabaza
59	TORTILLA LANGOSTINO	9	28.00	252.00	11.00	17.00	153.00	Alta	Alta	Estrella

**“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”**

Nombre del Restaurant: **EL PEZ LOCO DE CAJAMARCA**  
 Período del Estudio: **DEL 01 DE OCTUBRE DE 2022 AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2022**  
 Turno del Estudio: **DÍA Y NOCHE**  
 Elaborado Por: **SAUCEDO JAMBO, LUZ EDITHA**

Fecha: **30/11/2022**

**FORMATO No 05: ANÁLISIS E INGENIERÍA DE LA CARTA**

No Cod.	Artículo de la Carta	Cantidad de Ventas	Precio de Venta	Parcial Ventas	Costo de Producción	Granancia	Utilidad Parcial	Rentabilidad	Popularidad	Categoría
61	TORTILLA RAYA	2	29.00	58.00	12.00	17.00	34.00	Alta	Baja	Rompecabeza
62	LOMO SALTADO	33	37.00	1221.00	13.00	24.00	792.00	Alta	Alta	Estrella
63	CORDON BLUE POLLO	23	32.00	736.00	13.00	19.00	437.00	Alta	Alta	Estrella
64	CORDON BLUE LOMO	4	44.00	176.00	17.00	27.00	108.00	Alta	Baja	Rompecabeza
65	FETUCC. LANGOS. CHAMP. S	9	33.00	297.00	12.00	21.00	189.00	Alta	Alta	Estrella
66	FETUCC. SALTAD. C/POLL	15	24.00	360.00	10.00	14.00	210.00	Alta	Alta	Estrella
67	FETUCC. SALTAD. C/CARN	10	24.00	240.00	10.00	14.00	140.00	Alta	Alta	Estrella
68	FETUCC. SALTAD. C/CHAM	3	21.00	63.00	8.00	13.00	39.00	Alta	Baja	Rompecabeza
69	FETUCC. ALFREDO	31	21.00	651.00	8.00	13.00	403.00	Alta	Alta	Estrella
70	FETUCC. HUANGAÑA	4	21.00	84.00	8.00	13.00	52.00	Alta	Baja	Rompecabeza
71	FETUCC. ALPESTO	1	21.00	21.00	8.00	13.00	13.00	Baja	Baja	Puro
72	LOM. FIN. C/FETUCC. HUA.	9	42.00	378.00	18.00	24.00	216.00	Alta	Alta	Estrella
73	LOM. FIN. C/FETUCC. ALFR.	17	42.00	714.00	18.00	24.00	408.00	Alta	Alta	Estrella
75	DIETA POLLO	28	16.00	448.00	5.00	11.00	308.00	Alta	Alta	Estrella
76	CHUPE LANGOSTINOS	1	30.00	30.00	16.00	14.00	14.00	Baja	Baja	Puro
77	CHUPE MERO	5	36.00	180.00	18.00	18.00	90.00	Alta	Baja	Rompecabeza
79	PAIHUELA C/MARISCOS	32	29.00	928.00	14.00	15.00	480.00	Alta	Alta	Estrella
80	SUDADO MERO	26	17.00	442.00	17.00	20.00	520.00	Alta	Alta	Estrella
81	SUDADO CHITA	4	42.00	168.00	19.00	23.00	92.00	Alta	Baja	Rompecabeza
82	SUDADO TRAMBOYO	3	31.00	93.00	16.00	15.00	45.00	Alta	Baja	Rompecabeza
83	ENSALADA ESPECIAL	25	17.00	425.00	8.50	8.50	212.50	Alta	Alta	Estrella
84	ENSALADA MIXTA	93	11.00	1023.00	5.00	6.00	558.00	Alta	Alta	Estrella
85	ENSALADA PEQUEÑA	22	8.00	176.00	4.00	4.00	88.00	Baja	Alta	Ceballos
86	PORC. PAP. FRUIT. GRANDE	20	12.00	240.00	4.00	8.00	160.00	Alta	Alta	Estrella
87	PORC. PAP. FRUIT. PEQUEÑO	27	9.00	243.00	2.00	7.00	189.00	Alta	Alta	Estrella



“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”

Nombre del Restaurant: **EL PEZ LOCO DE CAJAMARCA**  
 Período del Estudio: **DEL 01 DE OCTUBRE DE 2022 AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2022**  
 Turno del Estudio: **DÍA Y NOCHE**  
 Elaborado Por: **SAUCEDO JAMBO, LUZ EDITHA**

Fecha: **30/11/2022**

**FORMATO No 05: ANÁLISIS E INGENIERÍA DE LA CARTA**

No Cod.	Artículo de la Carta	Cantidad de Ventas	Precio de Venta	Parcial Ventas	Costo de Producción	Ganancia	Utilidad Parcial	Rentabilidad	Popularidad	Categoría
88	PORC. YUCA FRITA	4	7.00	28.00	2.50	4.50	18.00	Baja	Baja	Perro
89	PORC. YUCA SANGUCHADA	1	7.00	7.00	2.00	5.00	5.00	Baja	Baja	Perro
90	PORC. CAMOTE	1	5.00	5.00	1.00	4.00	4.00	Baja	Baja	Perro
91	PORC. ARROZ	51	5.00	255.00	1.40	3.60	183.60	Baja	Alta	Caballo
92	PORC. CHOCLO	3	5.00	15.00	1.20	3.80	11.40	Baja	Baja	Perro
93	FULPO OLIVO	4	37.00	148.00	19.00	18.00	72.00	Alta	Alta	Estrella
94	COCKTAIL LANGOSTINO	5	23.00	115.00	13.00	10.00	50.00	Baja	Alta	Caballo
95	PALTA RELLEN. CLANGO	10	23.00	230.00	9.50	13.50	135.00	Alta	Alta	Estrella
96	PALTA RELLEN C/MARIS	7	23.00	161.00	10.00	13.00	91.00	Alta	Alta	Estrella
97	PARR. PEZ LOCO	56	98.00	5488.00	50.00	48.00	2688.00	Alta	Alta	Estrella
98	PARR. C/LOMO + MOLLEJA	25	82.00	2050.00	30.00	52.00	1300.00	Alta	Alta	Estrella
99	PARR. C/LOMO FINO	6	37.00	222.00	14.00	23.00	138.00	Alta	Baja	Rompecabeza
100	PARR. ESPECIAL	96	72.00	6912.00	38.00	34.00	3264.00	Alta	Alta	Estrella
101	PARR. MENTA	64	45.00	2880.00	16.00	29.00	1856.00	Alta	Alta	Estrella
102	PARR. PERS C/LOMO FIN	9	43.00	387.00	14.00	29.00	261.00	Alta	Baja	Rompecabeza
103	CUADRIL. LOMO FINO	11	37.00	407.00	14.00	23.00	233.00	Alta	Baja	Rompecabeza
104	LOMO FINO PARR.	44	37.00	1628.00	13.00	24.00	1056.00	Alta	Alta	Estrella
105	LANGOSTINO PARR.	27	29.00	783.00	12.00	17.00	459.00	Baja	Alta	Caballo
106	MAR.Y.TIERRA	15	42.00	630.00	17.00	25.00	375.00	Alta	Baja	Rompecabeza
110	ANTICUC. LOMO. FINO	2	36.00	72.00	14.00	22.00	44.00	Alta	Baja	Rompecabeza
111	ANTICUC. CORAZON	38	22.00	836.00	8.00	14.00	532.00	Baja	Alta	Caballo
112	ANTICUC. POLLO	14	20.00	280.00	7.00	13.00	182.00	Baja	Baja	Perro
113	BROCH. ESPECIALES	7	23.00	161.00	10.00	13.00	91.00	Baja	Baja	Perro
115	BROCH. MINTAS	18	23.00	414.00	9.00	14.00	232.00	Baja	Baja	Perro
116	PECHUGA POLLO PARR.	236	23.00	5428.00	8.00	15.00	3540.00	Baja	Alta	Caballo



“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”

Nombre del Restaurant: **EL PEZ LOCO DE CAJAMARCA**  
 Periodo del Estudio: **DEL 01 DE OCTUBRE DE 2022 AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2022**  
 Turno del Estudio: **DÍA Y NOCHE**  
 Elaborado Por: **SAUCEDO JAMBO, LUZ EDITHA**

Fecha: **30/11/2022**

**FORMATO No 05: ANÁLISIS E INGENIERÍA DE LA CARTA**

No Cód.	Artículo de la Carta	Cantidad de Ventas	Precio de Venta	Parcial Ventas	Costo de Producción	Ganancia	Utilidad Parcial	Rentabilidad	Popularidad	Categoría
117	CHULETA CERDO PARR.	53	22.00	1166.00	8.00	14.00	742.00	Baja	Alta	Caballo
118	MARUCHA RES PARR.	19	23.00	437.00	8.00	15.00	285.00	Baja	Baja	Perro
119	MOLLEJITAS PARR.	39	19.00	741.00	3.50	15.50	604.50	Baja	Alta	Caballo
120	RINONCITOS PARR.	6	17.00	102.00	5.00	12.00	72.00	Baja	Baja	Perro
121	CHORIZOS. PARR.	9	16.00	144.00	8.00	8.00	72.00	Baja	Baja	Perro
122	MERO FRITO AJO	7	37.00	259.00	17.00	20.00	140.00	Baja	Baja	Rompecabeza
123	PARR. PERS. SIMPLE	129	29.00	3741.00	13.00	16.00	2064.00	Baja	Alta	Caballo
124	MERO PLANCHA	4	37.00	148.00	13.00	24.00	96.00	Baja	Baja	Rompecabeza
128	MARQU. RISCAL	1	135.00	135.00	40.00	95.00	95.00	Baja	Baja	Rompecabeza
134	NAV. CORR. COLEC. PRIV.	2	79.00	158.00	35.00	44.00	88.00	Baja	Alta	Estrella
140	FNC. MORAS. MALBEC.	1	65.00	65.00	27.00	38.00	38.00	Baja	Baja	Rompecabeza
143	TACAM. GRAN. IENTO	2	40.00	80.00	20.60	19.40	38.80	Baja	Alta	Estrella
145	TACAM. ROSE	4	40.00	160.00	18.90	21.10	84.40	Baja	Alta	Estrella
146	TABERN. ROSE	3	35.00	105.00	13.60	21.40	64.20	Baja	Alta	Estrella
147	SANT. QUEIR. ROSE	7	35.00	245.00	12.90	22.10	154.70	Baja	Alta	Estrella
148	SANT. QUEIR. BORGOÑA	2	35.00	70.00	12.90	22.10	44.20	Baja	Alta	Estrella
149	TABERN. BORGOÑA	3	35.00	105.00	13.40	21.60	64.80	Baja	Alta	Estrella
150	IARRA SANGRIA	38	37.00	1406.00	16.00	21.00	798.00	Baja	Alta	Estrella
151	1/2 JARRA SANGRIA	7	25.00	175.00	8.00	17.00	119.00	Baja	Alta	Estrella
152	TACAM. BLAN. SEMI. SECO	1	40.00	40.00	24.90	15.10	15.10	Baja	Alta	Caballo
154	TACAM. BLAN. BLANCOS	3	80.00	240.00	47.90	32.10	96.30	Baja	Alta	Estrella
156	FISCO SOUR	9	16.00	144.00	7.40	8.60	77.40	Baja	Alta	Estrella
157	FISCO SOUR. MARACUYA	6	17.00	102.00	7.00	10.00	60.00	Baja	Alta	Estrella
159	CHIC. SABORES	17	19.00	323.00	9.00	10.00	170.00	Baja	Alta	Estrella
161	COCKT. ALGARROBINA	2	18.00	36.00	8.00	10.00	20.00	Baja	Baja	Rompecabeza



Nombre del Restaurant: **EL PEZ LOCO DE CAJAMARCA**  
 Período del Estudio: **DEL 01 DE OCTUBRE DE 2022 AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2022**  
 Turno del Estudio: **DÍA Y NOCHE**  
 Elaborado Por: **SAUCEDO JAMBO, LUZ EDITHA**

Fecha: **30/11/2022**

**FORMATO No 05: ANÁLISIS E INGENIERÍA DE LA CARTA**

No Cod.	Artículo de la Carta	Cantidad de Ventas	Precio de Venta	Parcial Ventas	Costo de Producción	Ganancia	Utilidad Parcial	Rentabilidad	Popularidad	Categoría
163	PIÑA COLADA	4	19.00	76.00	8.00	11.00	44.00	Alta	Alta	Estrella
174	VODKA CNARANIA	1	19.00	19.00	7.00	12.00	12.00	Alta	Baja	Rompecabeza
178	CUBA LIBRE	1	19.00	19.00	8.00	11.00	11.00	Alta	Baja	Rompecabeza
192	PILSEN	47	9.00	423.00	6.00	3.00	141.00	Baja	Alta	Caballo
193	CRISTAL	15	9.00	135.00	6.00	3.00	45.00	Baja	Alta	Caballo
194	CUZQ-NEGRA	51	10.00	510.00	6.00	4.00	204.00	Baja	Alta	Caballo
195	CUZQ-TRIGO	17	10.00	170.00	6.00	4.00	68.00	Baja	Alta	Caballo
199	IARRA PIÑA	64	18.00	1152.00	7.50	10.50	672.00	Alta	Alta	Estrella
200	IARRA MARACUYA	140	18.00	2520.00	7.50	10.50	1470.00	Alta	Alta	Estrella
201	IARRA CHICHA MORADA	79	16.00	1264.00	8.50	7.50	592.50	Alta	Alta	Estrella
202	IARRA LIMONADA	105	16.00	1680.00	7.00	9.00	945.00	Alta	Alta	Estrella
203	1/2 IARR. PIÑA	12	10.00	120.00	3.00	7.00	84.00	Alta	Baja	Rompecabeza
204	1/2 IARR. MARACUYA	29	10.00	290.00	3.00	7.00	203.00	Alta	Alta	Estrella
205	1/2 IARR. CHICHA MORLA	17	10.00	170.00	4.20	5.80	98.60	Baja	Baja	Pero
206	1/2 IARR. LIMONADA	11	11.00	121.00	2.50	8.50	93.50	Alta	Baja	Rompecabeza
207	JUGOS VASO	20	6.00	120.00	2.50	3.50	70.00	Baja	Baja	Pero
210	GASEO. GORDITA	22	6.00	132.00	2.10	3.90	85.80	Baja	Alta	Caballo
213	AGUA 1/L	68	3.00	204.00	1.50	1.50	102.00	Baja	Alta	Caballo
214	MATES NATURALES	65	3.00	195.00	0.50	2.50	162.50	Baja	Alta	Caballo
220	PARR. PER. C/PECHUGA	3	23.00	69.00	7.00	16.00	48.00	Baja	Baja	Pero
224	CUZQUEÑA	19	10.00	190.00	6.00	4.00	76.00	Baja	Alta	Caballo
225	CERVEZA PEQUEÑA	7	7.00	49.00	3.00	4.00	28.00	Baja	Alta	Caballo
227	CAFE	14	5.00	70.00	2.00	3.00	42.00	Baja	Baja	Pero
232	LECHE TIGRE CALIEN	12	15.00	180.00	6.00	9.00	108.00	Alta	Alta	Estrella
233	HUEVO FRITO	1	2.50	2.50	0.60	1.90	1.90	Baja	Baja	Pero





“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”

Nombre del Restaurant: **EL PEZ LOCO DE CAJAMARCA**  
 Período del Estudio: **DEL 01 DE OCTUBRE DE 2022 AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2022**  
 Turno del Estudio: **DÍA Y NOCHE**  
 Elaborado Por: **SAUCEDO JAMBO, LUZ EDITHA**

Fecha: **30/11/2022**

**FORMATO No 05: ANÁLISIS E INGENIERÍA DE LA CARTA**

No Cód.	Artículo de la Carta	Cantidad de Ventas	Precio de Venta	Parcial Ventas	Costo de Producción	Ganancia	Utilidad Parcial	Rentabilidad	Popularidad	Categoría
237	DESAYUNO	3	8.00	24.00	3.50	4.50	13.50	Baja	Baja	Perro
238	BROCHET POLLO	4	23.00	92.00	9.00	14.00	56.00	Baja	Baja	Perro
241	COPA DE VINO 12	1	12.00	12.00	4.50	7.50	7.50	Alta	Baja	Rompecabeza
243	CHAUFA DE PESCADO	2	27.00	54.00	12.00	15.00	30.00	Alta	Baja	Rompecabeza
255	BLANCO DE BLANCOS	1	80.00	80.00	46.90	33.10	33.10	Alta	Baja	Rompecabeza
257	JARRA FROZEN	17	20.00	340.00	8.50	11.50	195.50	Alta	Baja	Rompecabeza
259	COPA VINO 15	1	15.00	15.00	5.00	10.00	10.00	Alta	Baja	Rompecabeza
262	F. ARROZ C/ MARISCOS	3	60.00	180.00	35.00	25.00	75.00	Alta	Baja	Rompecabeza
267	SEGUNDO MENU	97	14.00	1358.00	14.00	0.00	0.00	Baja	Alta	Caballo
273	FUENTE DE CEV. PES 60	5	60.00	300.00	20.00	40.00	200.00	Alta	Baja	Rompecabeza
281	CHLC. DE MERO	1	16.00	16.00	6.50	9.50	9.50	Baja	Baja	Perro
289	1/2 JARRA FROZEN	5	12.00	60.00	4.50	7.50	37.50	Alta	Baja	Rompecabeza
293	UNIDAD CHORIZO	5	16.00	80.00	10.00	6.00	30.00	Alta	Baja	Rompecabeza
300	PARR. MINTA MOLEJA	4	31.00	124.00	18.00	13.00	52.00	Alta	Baja	Rompecabeza
306	PARR. MINTA MOLEJA	1	45.00	45.00	16.00	29.00	29.00	Alta	Baja	Rompecabeza
309	UNIDAD ANTICUHO	4	12.00	48.00	8.00	4.00	16.00	Baja	Baja	Perro
310	PARR. ESPECIAL C/MOLLE	9	72.00	648.00	36.00	36.00	324.00	Alta	Baja	Rompecabeza
315	CHITA FRITA A LO MAC.	3	42.00	126.00	25.00	17.00	51.00	Alta	Baja	Rompecabeza
317	FUENTE DE CEV. PES 80	1	80.00	80.00	30.00	50.00	50.00	Alta	Baja	Rompecabeza
331	FUENTE CEV. PESCADO 50	1	50.00	50.00	18.00	32.00	32.00	Alta	Baja	Rompecabeza
335	F. CHICH. PESCADO	1	70.00	70.00	33.00	37.00	37.00	Alta	Baja	Rompecabeza
354	TRIPLE MARINO	95	38.00	3610.00	14.00	24.00	2280.00	Alta	Alta	Estrella
357	COCA COLA 1.5L	64	11.00	704.00	4.60	6.40	409.60	Alta	Alta	Estrella
358	INCA KOLA 1.5L	81	11.00	891.00	4.60	6.40	518.40	Alta	Alta	Estrella
359	FANTA 1.5L	4	11.00	44.00	4.60	6.40	25.60	Alta	Baja	Rompecabeza

Nombre del Restaurant: EL PEZ LOCO DE CAJAMARCA  
 Período del Estudio: DEL 01 DE OCTUBRE DE 2022 AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2022  
 Turno del Estudio: DÍA Y NOCHE  
 Elaborado Por: SAUCEDO JAMBO, LUZ EDITHA

Fecha: 30/11/2022

**FORMATO No 05: ANÁLISIS E INGENIERÍA DE LA CARTA**

No Cód.	Artículo de la Carta	Cantidad de Ventas	Precio de Ventas	Parcial Ventas	Costo de Producción	Ganancia	Utilidad Parcial	Remontabilidad	Popularidad	Categoría
362	FANTA 1/2 L	5	4.50	22.50	2.10	2.40	12.00	Baja	Baja	Perro
363	COCA COLA 1/2 L	22	4.50	99.00	2.10	2.40	52.80	Baja	Alta	Caballo
364	INCA KOLA 1/2 L	34	4.50	153.00	2.10	2.40	81.60	Baja	Alta	Caballo
368	F. CEV. MIXTO 70	5	70.00	350.00	25.00	45.00	225.00	Alta	Baja	Rompecabeza
369	F. CEV. MIXTO 80	1	80.00	80.00	30.00	50.00	50.00	Alta	Baja	Rompecabeza
376	TAPER G.	118	1.00	118.00	0.50	0.50	59.00	Alta	Alta	Estrella
379	COCA COLA 1 L	43	8.00	344.00	3.10	4.90	210.70	Baja	Alta	Caballo
380	INCA KOLA 1L	55	8.00	440.00	3.10	4.90	269.50	Baja	Alta	Caballo
384	FUENTE DE PARIJUELA	1	60.00	60.00	28.00	32.00	32.00	Alta	Baja	Rompecabeza
386	CHICHARON DE POTA	3	29.00	87.00	14.00	15.00	45.00	Alta	Baja	Rompecabeza
390	FUENTE CEVICHE MERO	1	70.00	70.00	40.00	30.00	30.00	Alta	Baja	Rompecabeza
394	SEGUNDO MENU ESP.	12	18.00	216.00	18.00	0.00	0.00	Alta	Baja	Rompecabeza
405	COCA COLA PERS.	30	3.50	105.00	1.20	2.30	69.00	Baja	Alta	Caballo
406	INCA KOLA PERS.	41	3.50	143.50	1.20	2.30	94.30	Baja	Alta	Caballo
407	FANTA PERS.	7	3.50	24.50	1.20	2.30	16.10	Baja	Baja	Perro
409	FANTA 1 LT	3	8.00	24.00	3.10	4.90	14.70	Baja	Baja	Perro
428	FUENTE CHI. MEX 70	2	70.00	140.00	40.00	30.00	60.00	Alta	Baja	Rompecabeza
449	LOMO FINO A LO POBRE	17	41.00	697.00	15.00	26.00	442.00	Alta	Baja	Rompecabeza
473	JARRA SANGRIA C/ TAB	1	37.00	37.00	16.00	21.00	21.00	Alta	Baja	Rompecabeza
489	FULPO A LA PARRILLA	10	42.00	420.00	18.00	24.00	240.00	Alta	Alta	Estrella
521	WISKI DOUBLE BLACK C	1	32.00	32.00	20.60	11.40	11.40	Alta	Baja	Rompecabeza
533	F. CEV. MIXTO 90	1	90.00	90.00	35.00	55.00	55.00	Alta	Baja	Rompecabeza
551	VASO PAPAYA	1	6.00	6.00	3.00	3.00	3.00	Baja	Baja	Perro
554	1/2 JARRA MAIZADO	2	10.00	20.00	3.00	7.00	14.00	Alta	Baja	Rompecabeza
612	FETUC. HUANC. C/LOM.SL	7	41.00	287.00	16.00	25.00	175.00	Alta	Baja	Rompecabeza

“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”

Nombre del Restaurant: EL PEZ LOCO DE CAJAMARCA  
 Período del Estudio: DEL 01 DE OCTUBRE DE 2022 AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2022  
 Turno del Estudio: DÍA Y NOCHE  
 Elaborado Por: SAUCEDO JAMBO, LUZ EDITHA

Fecha: 30/11/2022

FORMATO No 05: ANÁLISIS E INGENIERÍA DE LA CARTA

No Cod.	Artículo de la Carta	Cantidad de Ventas	Precio de Ventas	Parcial Ventas	Costo de Producción	Ganancia	Utilidad Parcial	Rentabilidad	Popularidad	Categoría
614	PECH. C/FETUCC. ALFREDO	7	42.00	294.00	18.00	24.00	168.00	Alta	Baja	Rompecabeza
615	PECHC/FETUCC. HUADNA	4	21.00	84.00	9.00	12.00	48.00	Alta	Baja	Rompecabeza
623	CAFE CON LECHE	1	6.00	6.00	2.50	3.50	3.50	Baja	Baja	Perro
624	MERO AL VAPO	1	42.00	42.00	21.00	21.00	21.00	Alta	Baja	Rompecabeza
632	DESAYUNO EJEC.	1	12.00	12.00	4.50	7.50	7.50	Baja	Baja	Perro
633	ALMUERZO EJEC.	1	20.00	20.00	9.00	11.00	11.00	Baja	Baja	Perro
634	CENA EJEC.	1	18.00	18.00	8.00	10.00	10.00	Baja	Baja	Perro
635	FUENT. PICANTE LANGO	1	28.00	28.00	12.00	16.00	16.00	Baja	Baja	Perro
636	FUENT. PULPO OLIVO 80	2	80.00	160.00	38.00	42.00	84.00	Alta	Baja	Rompecabeza
Cantidad de Artículos en la Carta		Artículos Vendidos:	Costo de Compras:	Ventas Total	Volumen de Compras:	Utilidad Total - IGV	Utilidad Total + IGV	Estado No 01	Estado No 02	Situación de la Carta
209		4202	15838.35	99766.00	15.9%	51494.40	57216.00	Alta	Baja	Mejorar P

Legenda:

POPULARIDAD ALTA (PA) = Mx. Real > Índice de Popularidad  
 POPULARIDAD BAJA (PB) = Mx. Real < Índice de Popularidad


RENTABILIDAD ALTA (RA) = Ganancia Individual > Ganancia Promedio  
 RENTABILIDAD BAJA (RB) = Ganancia Individual < Ganancia Promedio

Estrella: PA-RA  
 Cabello: PB-RA  
 Rompecabeza: PA-RB  
 Perro: PB-RB

Observaciones:

Fuente: Modificado de Análisis de Ingeniería de Menus (De Bonis, 2019).

Anexo 19: DGA. Aplicación del Formato No 06

	<b>“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”</b>
---	---

**FORMATO No 06: PLANILLA DE PEDIDOS**

Producto	Categoría	Proveedor	SF	CEP	CP	Unidad	Costo Parcial
Aceite	Varios	Alicorp	126.00	162.00	36.00	Lt	324.00
Aceituna	Varios	Mercado central	0.00	0.75	0.75	Kg	9.00
Agua mineral	Varios	San Luis	40.00	88.00	48.00	Und.	72.00
Aji	Varios	Mercado central	16.00	32.00	16.00	Und.	20.80
Aji limo	Varios	Mercado central	1.00	2.00	1.00	Kg	5.00
Aji morisco	Varios	Mercado central	10.00	14.00	4.00	Kg	36.00
Aji paprika	Varios	Mercado central	2.50	4.50	2.00	Kg	60.00
Ajo	Varios	Mercado central	5.00	7.00	2.00	Kg	14.00
Alberja	Varios	Mercado central	4.00	12.00	8.00	Kg	48.00
Amar	Varios	Alicorp	95.00	196.88	101.88	Kg	387.13
Azúcar	Varios	Alicorp	98.00	175.00	77.00	Kg	254.10
Beberruga	Varios	Mercado central	5.00	20.00	15.00	Kg	60.00
Bidon de agua	Varios	Viv?	10.00	21.00	11.00	Und.	110.00
Biricó	Varios	Mercado central	3.00	6.00	3.00	Und.	15.00
Cabrilla	Varios	Mercado central	12.00	7.50	0.00	Kg	0.00
Café	BSA	Alicorp	0.00	21.00	21.00	Und.	294.00
Caja de mate	BSA	Alicorp	10.00	15.00	5.00	Und.	14.50
Cabernar	Varios	Mercado central	20.00	30.00	30.00	Kg	380.00
Camote	Varios	Mercado central	13.00	50.00	37.00	Kg	111.00
Cangrejos	Varios	Mercado central	2.00	2.00	0.00	Sart.	0.00
Caracol	Varios	Mercado central	20.00	10.00	0.00	Kg	0.00
Carbón	Varios	Mercado central	210.00	218.75	8.75	Kg	39.38
Carné de res	Varios	Mercado central	10.00	13.75	3.75	Kg	105.00
Cebolla	Varios	Mercado central	16.00	92.00	76.00	Kg	228.00
Cerveza cristal	BCA	Buckus	18.00	21.00	3.00	Und.	18.00
Cerveza pequeña	BCA	Buckus	20.00	21.00	1.00	Und.	3.00
Champañeros	Varios	Mercado central	0.50	2.00	1.50	Kg	7.50
Choclo	Varios	Mercado central	40.00	144.00	104.00	Und.	124.80
Chorizo	Varios	San Fernando	42.00	62.00	20.00	Und.	240.00
Chuleta de cerdo	Varios	Mercado central	40.00	20.00	0.00	Kg	0.00
Coca cola 0.5lt	BSA	Coca cola	12.00	28.00	16.00	Und.	33.60
Coca cola 1.5lt	BSA	Coca cola	40.00	105.00	65.00	Und.	299.00
Coca cola 1lt	BSA	Coca cola	35.00	91.00	56.00	Und.	173.60
Coca cola personal	BSA	Coca cola	18.00	35.00	17.00	Und.	20.40
Comino	Varios	Alicorp	2.00	3.50	1.50	Kg	45.00
Conchas de abanico	Varios	Mercado central	0.50	1.00	0.50	Can.	7.00
Conchas negras	Varios	Mercado central	2.50	4.00	1.50	Can.	135.00
Corazón	Varios	Mercado central	6.00	7.50	1.50	Kg	19.50
Culantro	Varios	Mercado central	2.00	20.00	18.00	Paq	90.00
Cuzqueña	BCA	Buckus	5.00	35.00	30.00	Und.	180.00
Cuzqueña negra	BCA	Buckus	10.00	56.00	46.00	Und.	276.00
Cuzqueña trigo	BCA	Buckus	5.00	28.00	23.00	Und.	138.00
Detegente	Liripuzza	Alicorp	2.00	5.25	3.25	Kg	32.50
Fanta 0.5lt	BSA	Coca cola	5.00	7.00	2.00	Und.	4.20
Fanta 1.5lt	BSA	Coca cola	6.00	7.00	1.00	Und.	4.60
Fanta 1lt	BSA	Coca cola	12.00	7.00	0.00	Und.	0.00
Fanta personal	BSA	Coca cola	4.00	7.00	3.00	Und.	3.60
Harina	Varios	Canagua	260.00	300.00	40.00	Gal.	400.00
Harina	Varios	Alicorp	49.00	62.13	13.13	Kg	52.50
Huacra	Varios	Mercado central	1.00	2.00	1.00	Can.	70.00
Inka cola 0.5lt	BSA	Coca cola	36.00	33.00	0.00	Und.	0.00
Inka cola 1.5lt	BSA	Coca cola	28.00	84.00	56.00	Und.	257.60
Inka cola 1lt	BSA	Coca cola	36.00	98.00	62.00	Und.	192.20
Inka cola gordita	BSA	Coca cola	20.00	28.00	8.00	Und.	16.80
Inka cola personal	BSA	Coca cola	36.00	42.00	6.00	Und.	7.20
Jabón líquido	Liripuzza	Alicorp	3.00	0.18	0.00	Lt	0.00
Jarón inglés	P	San Fernando	3.00	3.50	0.50	Kg	11.50
Ketchup	Varios	Alicorp	15.00	44.00	29.00	Und.	145.00
Langostino	Varios	Mercado central	28.00	81.25	53.25	Kg	1650.75
Leche	Varios	Alicorp	30.00	33.00	3.00	Und.	27.50
<b>Sub-Total</b>							<b>7273.25</b>

Elaborado Por: Saucedo Jambo, Luz Editha Cargo: Fonista Fecha: 19/11/2022

Observaciones:

Hoja No 01 de 02

Fuente: Modificado de Planilla de Pedidos Básica (De Bonta, 2019).





**“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”**

**FORMATO No 08: HOJA DE RUTA DE PRODUCTOS**

Producto	Categoría	Proveedor	Entrega	Días de la Semana							Observación	Forma de Pago
				L	M	MI	J	V	S	D		
<b>CARNES Y EMBUTIDOS</b>												
Carne de res	Varios	Mercado central	EA	II							AAI	Efec.
Chorizo	Varios	San Fernando	EA					E			PI	Dep.
Croquete	Varios	Mercado central	EA	II							AAI	Efec.
Huevos	Varios	Mercado central	EC	II							P2	Efec.
Jamón inglés	P	San Fernando	EC					E			PI	Dep.
Lomo fino	Varios	Mercado central	EA	II							AAI, PI	Dep.
Morucha	Varios	Mercado central	EA	II							AAI	Efec.
Mollejas	Varios	Mercado central	EA	II							AAI	Efec.
Pechuga de pollo	Varios	Mercado central	EA	II							AAI	Efec.
<b>PESCADOS Y MARESCOS</b>												
Calamar	Varios	Mercado central	EA	II							AAI, PI	Dep.
Canchas de ahuyao	Varios	Mercado central	EA		II						AAI, PI	Dep.
Canchas negras	Varios	Mercado central	EC	II							AAI, PI	Dep.
Languistino	Varios	Mercado central	EC	II							AAI, PI	Dep.
Marsopa	Varios	Mercado central	EA	II							AAI, PI	Dep.
Mero	Varios	Mercado central	EA	II							PI	Dep.
Pescado	Varios	Mercado central	EA	II							AAI	Efec.
Trucha	Varios	Mercado central	EA	II							PI	Dep.
<b>FRUTAS Y VERDURAS</b>												
Aberja	Varios	Mercado central	EA					E			P2	Efec.
Betarraga	Varios	Mercado central	EA					E			P2	Efec.
Briochi	Varios	Mercado central	EC					E			P2	Efec.
Canote	Varios	Mercado central	EA					E			P2	Efec.
Cebolla	Varios	Mercado central	EA					E			P2	Dep.
Chiclo	Varios	Mercado central	EA					E			P2	Efec.
Lechuga	Varios	Mercado central	EA					E			P2	Efec.
Lima	ICA	Mercado central	EC					E			PI	Efec.
Limon	Varios	Mercado central	EA					E			PI	Efec.
Maiz morado	VSA	Mercado central	EA					E			PMD	Efec.
<b>PRODUCTOS A GRANO</b>												
Amar	Varios	Aisorp	EA		II						P15	Dep.
Azucar	Varios	Aisorp	EA		II						P15	Dep.
Café	BSA	Aisorp	EA		II						P15	Dep.
<b>BEBIDAS Y LICORES</b>												
Aguas mineral	Varios	San Luis	EA	II							P15	Dep.
Hidron de agua	Varios	Viv7	EA	II							PMD	Tan.
Cerveza cristal	ICA	Backus	EA					E			P15	Dep.
Cerveza pilsener	ICA	Backus	EA					E			P15	Dep.
Coca cola 0.5lt	BSA	Coca cola	EA		II						P15	Dep.
Coca cola 1.5lt	BSA	Coca cola	EA		II						P15	Dep.
Coca cola 3lt	BSA	Coca cola	EA		II						P15	Dep.
Coca cola personal	BSA	Coca cola	EA		II						P15	Dep.
Cazqueña	ICA	Backus	EA					E			P15	Dep.
Cazqueña negra	ICA	Backus	EA					E			P15	Dep.
<b>OTROS</b>												
Aceto	Varios	Aisorp	EC		II						P15	Dep.
Acetuna	Varios	Mercado central	EC	II							PI	Efec.
Aji	Varios	Mercado central	EC	II							P2	Efec.
Aji limo	Varios	Mercado central	EC	II							P2	Efec.
Aji monito	Varios	Mercado central	EC	II							P2	Efec.
Aji pasitos	Varios	Mercado central	EC	II							P2	Efec.
Ajo	Varios	Mercado central	EC	II							P2	Efec.
Caja de mate	BSA	Aisorp	EA		II						P15	Dep.
Carbon	Varios	Mercado central	EA						E		P15	Dep.
Champifones	Varios	Mercado central	EC					E			PI	Dep.

**Legenda:**  
 PDA = Pedido Día Anterior | PMD = Pedido Mismo Día | P = Pedido | E = Entrega | PI = Pedido Inmediato | PE = Pedido Especial  
 P30 = Pedido 30 días antes | P15 = Pedido 15 días antes | P2 = Pedido 2 días antes | AAI = Avisar al Llegar  
 EA = Entrega en Almacén | EB = Entrega en Bar | EC = Entrega en Cochua | EOC = Entrega en Otro Establecimiento

Elaborado Por: Saucedo Jambo, Luz Editha Cargo: Tenista Fecha: 18/11/2022

Observaciones:

Hoja No 81 de 81







**FORMATO No 09: CONTROL Y RECEPCIÓN DE MERCADERÍA**

Producto	Categoría	Proveedor	Establecimiento	Cantidad	Unidad	Vencimiento		Entrega	Fecha de Recepción
						Mes	Año		
Acetate	Varios	Alicorp	Cocina	36.00	Lt			Conforme	22/11/2022
Acetosa	Varios	Mercado central	Cocina	0.75	Kg	Nov	2022	Conforme	21/11/2022
Agua mineral	Varios	San Luis	Almacén	48.00	Und.			Conforme	21/11/2022
Aji	Varios	Mercado central	Cocina	16.00	Und.			Conforme	21/11/2022
Aji limo	Varios	Mercado central	Cocina	1.00	Kg			Conforme	21/11/2022
Aji morado	Varios	Mercado central	Cocina	4.00	Kg			Conforme	21/11/2022
Aji paprika	Varios	Mercado central	Cocina	2.00	Kg			Conforme	21/11/2022
Ajo	Varios	Mercado central	Cocina	2.00	Kg			Conforme	21/11/2022
Alberca	Varios	Mercado central	Almacén	8.00	Kg	Nov	2022	Conforme	23/11/2022
Arroz	Varios	Alicorp	Almacén	101.88	Kg	May	2023	Faltó 1.88kg	22/11/2022
Azúcar	Varios	Alicorp	Almacén	77.00	Kg			Conforme	22/11/2022
Batatas	Varios	Mercado central	Almacén	15.00	Kg	Dic	2022	Faltó 5kg	24/11/2022
Bebida de agua	Varios	Viv7	Almacén	11.00	Und.			Conforme	21/11/2022
Bélico	Varios	Mercado central	Cocina	3.00	Und.	Dic	2022	Conforme	24/11/2022
Café	BSA	Alicorp	Almacén	21.00	Und.	May	2023	Conforme	22/11/2022
Caja de mate	BSA	Alicorp	Almacén	5.00	Und.	May	2023	Conforme	22/11/2022
Cajamar	Varios	Mercado central	Almacén	10.00	Kg	Dic	2022	Conforme	22/11/2022
Cansola	Varios	Mercado central	Almacén	37.00	Kg	Dic	2022	Faltó 2kg	24/11/2022
Carbón	Varios	Mercado central	Almacén	8.75	Kg			Faltó 1.75kg	26/11/2022
Cerveza ros	Varios	Mercado central	Almacén	3.75	Kg	Dic	2022	Conforme	25/11/2022
Cebolla	Varios	Mercado central	Almacén	76.00	Kg	Dic	2022	Faltó 1.0kg	24/11/2022
Cerveza cristal	BCA	Backus	Almacén	3.00	Und.			Conforme	26/11/2022
Cerveza pequeña	BCA	Backus	Almacén	1.00	Und.			No se entregó	26/11/2022
Champiflores	Varios	Mercado central	Cocina	1.50	Kg	Dic	2022	Conforme	25/11/2022
Choclo	Varios	Mercado central	Almacén	104.00	Und.	Dic	2022	Faltó 4und.	24/11/2022
Chorizo	Varios	San Fernando	Almacén	20.00	Und.	May	2023	Conforme	25/11/2022
Coca cola 0.5lt	BSA	Coca cola	Almacén	16.00	Und.	Feb	2023	Faltó 1und.	26/11/2022
Coca cola 1.5lt	BSA	Coca cola	Almacén	65.00	Und.	Feb	2023	Conforme	26/11/2022
Coca cola 1lt	BSA	Coca cola	Almacén	56.00	Und.	Feb	2023	Faltó 1und.	26/11/2022
Coca cola personal	BSA	Coca cola	Almacén	17.00	Und.	Feb	2023	Faltó 2und.	26/11/2022
Comino	Varios	Alicorp	Cocina	1.50	Kg			Conforme	22/11/2022
Conchas de abanico	Varios	Mercado central	Almacén	0.50	Cien.	Nov	2022	Conforme	22/11/2022
Conchas negras	Varios	Mercado central	Almacén	1.50	Cien.	Nov	2022	Conforme	22/11/2022
Corazón	Varios	Mercado central	Almacén	1.50	Kg	Dic	2022	Conforme	21/11/2022
Culantro	Varios	Mercado central	Cocina	18.00	Paq.	Dic	2022	Faltó 3paq.	21/11/2022
Carqueña	BCA	Backus	Almacén	30.00	Und.			Conforme	26/11/2022
Carqueña negra	BCA	Backus	Almacén	46.00	Und.			Faltó 1und.	26/11/2022
Carqueña trigo	BCA	Backus	Almacén	23.00	Und.			Se adicionó 2und.	26/11/2022
Detergente	Limpieza	Alicorp	Almacén	3.25	Kg	May	2023	Faltó 0.25kg	22/11/2022
Fanta 0.5lt	BSA	Coca cola	Almacén	2.00	Und.	Feb	2023	Conforme	22/11/2022
Fanta 1.5lt	BSA	Coca cola	Almacén	1.00	Und.	Feb	2023	Conforme	22/11/2022
Fanta personal	BSA	Coca cola	Almacén	3.00	Und.	Feb	2023	Conforme	22/11/2022
Ques	Varios	Cocagua	Almacén	40.00	Qal.			Conforme	27/11/2022
Harina	Varios	Alicorp	Almacén	13.13	Kg	Feb	2023	Faltó 0.63kg	22/11/2022
Huevos	Varios	Mercado central	Cocina	1.00	Cien.	Dic	2022	Faltó 1und.	21/11/2022
Inka cola 1.5lt	BSA	Coca cola	Almacén	56.00	Und.	Feb	2023	Conforme	22/11/2022
Inka cola 1lt	BSA	Coca cola	Almacén	62.00	Und.	Feb	2023	Conforme	22/11/2022
Inka cola gordin	BSA	Coca cola	Almacén	8.00	Und.	Feb	2023	Conforme	22/11/2022
Inka cola personal	BSA	Coca cola	Almacén	6.00	Und.	Feb	2023	Conforme	22/11/2022
Jarón inglés	P	San Fernando	Cocina	0.50	Kg	May	2023	Conforme	25/11/2022
Ketchup	Varios	Alicorp	Almacén	29.00	Und.	Feb	2023	Se adicionó 1und.	22/11/2022
Langostino	Varios	Mercado central	Almacén	53.25	Kg	Dic	2022	Faltó 3.25kg	22/11/2022
Leche	Varios	Alicorp	Cocina	5.00	Und.	May	2023	Conforme	22/11/2022
Leche condensada	Varios	Alicorp	Cocina	4.00	Und.	May	2023	Conforme	22/11/2022
Leche descremada	Varios	Alicorp	Cocina	4.00	Und.	May	2023	Conforme	22/11/2022
Lechuga	Varios	Mercado central	Almacén	8.00	Paq.	Dic	2022	Conforme	24/11/2022
Lima	BCA	Mercado central	Cocina	1.00	Und.	Nov	2022	Conforme	24/11/2022
Limon	Varios	Mercado central	Almacén	3.00	Cien.	Nov	2022	Conforme	24/11/2022
Limon fino	Varios	Mercado central	Almacén	20.00	Kg	Ene	2022	Conforme	21/11/2022
Maiz mojado	VSA	Mercado central	Almacén	6.00	Kg	Nov	2022	Conforme	24/11/2022

Elaborado Por: Saucedo Jambo, L. E. Edith Cargo: Tenista Fecha: 27/11/2022

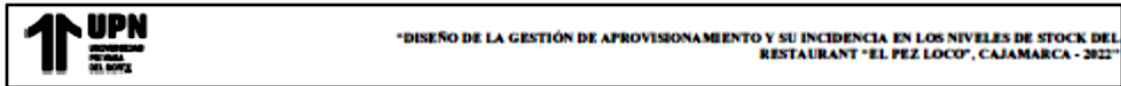
Observaciones:

Hoja No 01 de 02.

Fuente: Modificado de Control y Recepción de Mercaderías (De Bonis, 2019).



Anexo 21: DGA. Aplicación del Formato No 10



**FORMATO No 10: CONTROL DE PRODUCTOS PERECEDEROS**

Producto	Cantidad almacenada	Unidad	Costo Unitario	Costo Parcial	Fecha de Entrada	Mín. Días de Almacenamiento	Fecha Límite	Días Pendientes	Estado
Acetana	0.75	Kg	12.00	9	12/11/2022	5	17/11/2022	4	A Punto de Caducar
Alberja	12.00	Kg	6.90	0	12/11/2022	7	19/11/2022	6	Válido
Aroz	196.88	Kg	3.80	0	12/11/2022	180	11/05/2023	179	Válido
Betarraga	20.00	Kg	4.00	80	12/11/2022	15	27/11/2022	14	Válido
Biricosí	6.00	Und.	5.00	30	12/11/2022	7	19/11/2022	6	Válido
Cabrilla	12.00	Kg	22.00	264	12/11/2022	30	12/12/2022	29	Válido
Cañi	21.00	Und.	14.00	294	12/11/2022	180	11/05/2023	179	Válido
Caja de mate	15.00	Und.	2.90	43.5	12/11/2022	180	11/05/2023	179	Válido
Cajamar	30.00	Kg	38.00	1140	12/11/2022	30	12/12/2022	29	Válido
Carnote	50.00	Kg	3.00	150	12/11/2022	15	27/11/2022	14	Válido
Cangrejos	2.00	Sart.	23.00	46	12/11/2022	15	27/11/2022	14	Válido
Carnool	20.00	Kg	31.50	630	12/11/2022	15	27/11/2022	14	Válido
Carne de res	13.75	Kg	28.00	385	12/11/2022	30	12/12/2022	29	Válido
Cebolla	92.00	Kg	3.00	276	12/11/2022	15	27/11/2022	14	Válido
Champñones	2.00	Kg	5.00	10	12/11/2022	15	27/11/2022	14	Válido
Choclo	144.00	Und.	1.20	172.8	12/11/2022	7	19/11/2022	6	Válido
Chorizo	62.00	Und.	12.00	744	12/11/2022	180	11/05/2023	179	Válido
Chufeta de corito	40.00	Kg	22.00	880	12/11/2022	30	12/12/2022	29	Válido
Coca cola 0.5lt	28.00	Und.	2.10	58.8	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Coca cola 1.5lt	105.00	Und.	4.60	483	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Coca cola 1lt	91.00	Und.	3.10	282.1	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Coca cola personal	35.00	Und.	1.20	42	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Conchas de abajico	1.00	Cien.	14.00	14	12/11/2022	7	19/11/2022	6	Válido
Conchas negras	4.00	Cien.	90.00	360	12/11/2022	7	19/11/2022	6	Válido
Conozón	7.50	Kg	13.00	97.5	12/11/2022	30	12/12/2022	29	Válido
Calamito	20.00	Paq.	5.00	100	12/11/2022	15	27/11/2022	14	Válido
Delergente	5.25	Kg	10.00	52.5	12/11/2022	180	11/05/2023	179	Válido
Fuente 0.5lt	7.00	Und.	2.10	14.7	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Fuente 1.5lt	7.00	Und.	4.60	32.2	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Fuente 1lt	12.00	Und.	3.10	37.2	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Fuente personal	7.00	Und.	1.20	8.4	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Harina	62.13	Kg	4.00	248.5	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Hibave	2.00	Cien.	70.00	140	12/11/2022	10	22/11/2022	9	Válido
Inka cola 0.5lt	36.00	Und.	2.10	75.6	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Inka cola 1.5lt	84.00	Und.	4.60	386.4	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Inka cola 1lt	98.00	Und.	3.10	303.8	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Inka cola gordinita	28.00	Und.	2.10	58.8	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Inka cola personal	42.00	Und.	1.20	50.4	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Jabón líquido	3.00	Lt	12.90	38.7	12/11/2022	750	11/11/2024	729	Válido
Jamón inglés	3.50	Kg	23.00	80.5	12/11/2022	180	11/05/2023	179	Válido
Ketchup	44.00	Und.	5.00	220	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Languitino	83.25	Kg	31.00	2581.75	12/11/2022	30	12/12/2022	29	Válido
Leche	35.00	Und.	5.50	192.5	12/11/2022	180	11/05/2023	179	Válido
Leche condensada	7.00	Und.	5.90	41.3	12/11/2022	180	11/05/2023	179	Válido
Leche descremada	7.00	Und.	3.60	25.2	12/11/2022	180	11/05/2023	179	Válido
Lecuga	16.00	Paq.	6.00	96	12/11/2022	7	19/11/2022	6	Válido
Lima	4.00	Und.	0.50	2	12/11/2022	5	17/11/2022	4	A Punto de Caducar
Limon	6.00	Cien.	18.00	108	12/11/2022	5	17/11/2022	4	A Punto de Caducar
Lomo fino	50.00	Kg	50.00	2500	12/11/2022	60	11/01/2023	59	Válido
Maz morado	26.00	Kg	5.00	130	12/11/2022	5	17/11/2022	4	A Punto de Caducar
Mazorca	14.00	Kg	4.00	56	12/11/2022	5	17/11/2022	4	A Punto de Caducar
Morcucha	12.50	Kg	5.00	62.5	12/11/2022	4	16/11/2022	3	A Punto de Caducar
Morcucha	5.00	Kg	45.00	225	12/11/2022	30	12/12/2022	29	Válido
Morcha	3.00	Kg	28.00	84	12/11/2022	30	12/12/2022	29	Válido
Mayonesa	49.00	Und.	4.50	220.5	12/11/2022	90	10/02/2023	89	Válido
Mazo	52.00	Kg	40.00	2080	12/11/2022	30	12/12/2022	29	Válido
Mollejitas	11.25	Kg	30.00	337.5	12/11/2022	30	12/12/2022	29	Válido
Naranja	21.00	Kg	3.00	63	12/11/2022	5	17/11/2022	4	A Punto de Caducar
Palta	6.00	Und.	2.00	12	12/11/2022	2	14/11/2022	1	Caduca Mañana
Pan Blanco	2.00	Paq.	9.00	18	12/11/2022	7	19/11/2022	6	Válido

<b>Fecha de Hoy</b>
20/03/2023
<b>Fecha de Consulta</b>
13/11/2022

Total	Cantidad	Costo
Productos Válidos	52	16,444.15
A Punto Caducar	7	430.50
Caducan Mañana	1	12.00
Productos Caducados	0	0.00

<b>Elaborado Por:</b>
Saucedo Jambo, Luz Estiba
<b>Cargo:</b>
Tenista

**Observaciones:**  
 El manejo de estos productos implica ejercer el máximo control por parte de la empresa para darles salida antes de su caducidad, con el objetivo de evitar pérdidas de rentabilidad importantes. Se pueden considerar también en este control los productos afectados por obsolescencia y demandas del mercado estacionales o puntuales.  
 Al no conocerse con certeza la fecha de ingreso de los productos se asumió una antigüedad de 1 semana anterior a la fecha del nuevo pedido.

Fuente: Modificado de Control de Stock Perecederos (De Bonis, 2019).





Anexo 22: DGA. Aplicación del Formato No 11



**FORMATO No 11: CHECK LIST DE STOCK Y APROVISIONAMIENTO**

No de Orden	Producto	Unidad	CEP	Proxima Compra (Días)	Consumo Diario	Stock Mínimo	Stock de Seguridad	Stock Máximo	Estado
1	Aceite	Lr	162.00	4	40.50	162.00	202.50	218.70	Exacto
2	Aceituna	Kg	0.75	3	0.25	0.75	0.94	1.01	Exacto
3	Agua mineral	Und	88.00	7	10.00	70.00	88.00	95.00	Suficiente
4	Aji	Und	32.00	4	8.00	32.00	40.00	44.00	Exacto
5	Aji limo	Kg	2.00	4	0.50	2.00	2.50	2.70	Exacto
6	Aji negro	Kg	14.00	7	2.00	14.00	17.50	18.90	Exacto
7	Aji paprika	Kg	4.50	3	1.50	4.50	5.63	6.08	Exacto
8	Ajo	Kg	7.00	7	1.00	7.00	8.75	9.45	Exacto
9	Alberca	Kg	12.00	4	3.00	12.00	15.00	16.20	Exacto
10	Arroz	Kg	196.88	7	22.50	157.50	196.88	212.63	Suficiente
11	Azúcar	Kg	175.00	7	20.00	140.00	175.00	189.00	Suficiente
12	Betarruga	Kg	20.00	4	5.00	20.00	25.00	27.00	Exacto
13	Bidon de agua	Und	21.00	7	3.00	21.00	27.00	29.00	Exacto
14	Borrioli	Und	6.00	3	2.00	6.00	8.00	9.00	Exacto
15	Cabrilla	Kg	7.50	2	3.00	6.00	7.50	8.10	Suficiente
16	Café	Und	21.00	7	3.00	21.00	27.00	29.00	Exacto
17	Caja de mate	Und	15.00	15	1.00	15.00	19.00	21.00	Exacto
18	Calamar	Kg	30.00	2	12.00	24.00	30.00	32.40	Suficiente
19	Canote	Kg	50.00	4	12.50	50.00	62.50	67.50	Exacto
20	Cangrejos	Sart	2.00	2	1.00	2.00	3.00	3.00	Exacto
21	Caracol	Kg	10.00	2	5.00	10.00	12.50	13.50	Exacto
22	Carbón	Kg	218.75	7	25.00	175.00	218.75	236.25	Suficiente
23	Carné de res	Kg	13.75	2	5.50	11.00	13.75	14.85	Suficiente
24	Cebolla	Kg	92.00	4	23.00	92.00	115.00	124.20	Exacto
25	Cerveza cristal	Und	21.00	7	3.00	21.00	27.00	29.00	Exacto
26	Cerveza pequeña	Und	21.00	7	3.00	21.00	27.00	29.00	Exacto
27	Champiflores	Kg	2.00	2	1.00	2.00	2.50	2.70	Exacto
28	Checo	Und	144.00	4	36.00	144.00	180.00	195.00	Exacto
29	Cherizo	Und	62.00	7	7.00	49.00	62.00	67.00	Suficiente
30	Chuleta de cerdo	Kg	20.00	4	4.00	16.00	20.00	21.60	Suficiente
31	Coca cola 0.5lt	Und	28.00	7	4.00	28.00	35.00	38.00	Exacto
32	Coca cola 1.5lt	Und	105.00	7	15.00	105.00	132.00	142.00	Exacto
33	Coca cola 1lt	Und	91.00	7	13.00	91.00	114.00	123.00	Exacto
34	Coca cola personal	Und	35.00	7	5.00	35.00	44.00	48.00	Exacto
35	Coronito	Kg	3.50	7	0.50	3.50	4.38	4.73	Exacto
36	Conchas de abonico	Cien.	1.00	2	0.50	1.00	2.00	2.00	Exacto
37	Conchas negras	Cien.	4.00	2	1.25	3.00	4.00	5.00	Suficiente
38	Coronzo	Kg	7.50	2	3.00	6.00	7.50	8.10	Suficiente
39	Culantro	Paq.	20.00	4	5.00	20.00	25.00	27.00	Exacto
40	Cusqueña	Und	35.00	7	5.00	35.00	44.00	48.00	Exacto
41	Cusqueña negra	Und	56.00	7	8.00	56.00	70.00	76.00	Exacto
42	Cusqueña trazo	Und	28.00	7	4.00	28.00	35.00	38.00	Exacto
43	Desengente	Kg	5.25	7	0.75	5.25	6.56	7.09	Exacto
44	Fanta 0.5lt	Und	7.00	7	1.00	7.00	9.00	10.00	Exacto
45	Fanta 1.5lt	Und	7.00	7	1.00	7.00	9.00	10.00	Exacto
46	Fanta 1lt	Und	7.00	7	1.00	7.00	9.00	10.00	Exacto
47	Fanta personal	Und	7.00	7	1.00	7.00	9.00	10.00	Exacto
48	Gas	Gal.	300.00	15	20.00	300.00	375.00	405.00	Exacto
49	Harina	Kg	62.13	7	7.10	49.70	62.13	67.10	Suficiente
50	Huevos	Cien.	2.00	2	1.00	2.00	3.00	3.00	Exacto
51	Irika cola 0.5lt	Und	35.00	7	5.00	35.00	44.00	48.00	Exacto
52	Irika cola 1.5lt	Und	84.00	7	12.00	84.00	105.00	114.00	Exacto
53	Irika cola 1lt	Und	98.00	7	14.00	98.00	123.00	133.00	Exacto
54	Irika cola godita	Und	28.00	7	4.00	28.00	35.00	38.00	Exacto
55	Irika cola personal	Und	42.00	7	6.00	42.00	53.00	57.00	Exacto
56	Jabón líquido	Lr	0.18	7	0.02	0.14	0.18	0.19	Suficiente
57	Jamón inglés	Kg	3.50	7	0.50	3.50	4.38	4.73	Exacto
58	Ketchup	Und	44.00	7	5.00	35.00	44.00	48.00	Suficiente
59	Langostinos	Kg	81.25	2	32.50	65.00	81.25	87.75	Suficiente
60	Leche	Und	35.00	7	5.00	35.00	44.00	48.00	Exacto
61	Leche condensada	Und	7.00	7	1.00	7.00	9.00	10.00	Exacto
62	Leche descremada	Und	7.00	7	1.00	7.00	9.00	10.00	Exacto
63	Lechuga	Paq.	16.00	2	8.00	16.00	20.00	22.00	Exacto
64	Lima	Und	4.00	4	1.00	4.00	5.00	6.00	Exacto
65	Limon	Cien.	6.00	2	3.00	6.00	8.00	9.00	Exacto

Elaborado Por: Saucedo Jambo, Luz Editha Cargo: Tenista Fecha: 21/11/2022

Observaciones:

Hoja No 01 de 02.

Fuente: Modificado de Plantilla de Stock y Aprovisionamiento (De Bonis, 2019).



Anexo 23: DGA. Aplicación del Formato No 12



“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS  
NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”

FORMATO No 12: LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE RESTAURANTE

Area / Objetos	Hora	Frecuencia de Limpieza y Mantenimiento			Observación
		Diaria	Semanal	Mensual	
Carros de Bandejas					
Cocinas / Freidoras					
Contenedores de Basura					
Esterderías					
Extractor					
Fregaderos					
Hornos					
Mesas y Sillas					
Microondas					
Muebles de Salón					
Neveras / Heladeras					
Paredes					
SS.HH					
Suelo					
Tabla de Corte					
Vajilla					Con Cada Uso
Veredas Externas					
Otros					Dependiendo del Area u Objeto

Fuente: Modificado de Planilla de Control y Mantenimiento (De Bonis, 2019).

Anexo 24: DGA. Aplicación del Formato No 13

	<p>“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”</p>
---	---

**FORMATO No 13: CONTROL DE REFRIGERADORAS - CÁMARAS**

Día	Hora	Actividades de Orden y Limpieza										Observación	
		Limpieza Exterior	Limpieza Interiores	Limpieza Pisos	Elementos Bien Encerrados	Tupper con Tapa	Elementos Rotados	Crudo y Ciellos Separados	Respeto Orden por Niveles	Cerramientos Sanos	Carga Pareja		
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
16													
17													
18													
19	12.00	X	✓	X	✓	✓	X	X	X	X	X	X	Act. Deficientes
20	14.35	X	✓	X	✓	✓	X	X	X	X	X	X	Act. Deficientes
21	16.49	X	✓	X	✓	✓	X	X	X	X	X	X	Act. Deficientes
22	09.17	X	✓	X	✓	✓	✓	X	✓	✓	✓	X	Act. Regulares
23	11.12	X	✓	X	✓	✓	✓	X	✓	✓	✓	X	Act. Regulares
24	20.41	X	✓	✓	✓	✓	✓	X	✓	✓	✓	✓	Act. Regulares
25	22.24	X	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Act. Eficientes
26	08.45	X	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Act. Eficientes
27	14.43	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Act. Eficientes
28	16.08	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Act. Eficientes
29	12.15	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Act. Eficientes
30	21.02	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	X	✓	✓	X	Act. Regulares
31													

Descripción:

Marque con "X" lo incorrecto y con "✓" lo correcto.

Elaborado Por: Saucedo Jambo, Luz Editha Cargo: Tarima Mes: Nov-22

Observaciones:

Hoja No 01 de 01.

Fuente: Modificado de Control de Refrigeradoras y Cámaras (De Bonis, 2019).



Anexo 25: DGA. Aplicación del Formato No 14

“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”

**UPN**  
UNIVERSIDAD  
PRIVADA  
DEL NORTE

**FORMATO No 14: CONTROL DE TEMPERATURA**

**TEMPERATURAS IDEALES PARA FREEZER Y CAMARAS**

**REFRIGERACIÓN**  
0° a 4°

**CONGELACIÓN**  
0° a -18°

**FREEZER**

**CAMARA**

POR FAVOR  
MANTENER LAS  
PUERTAS CERRADAS

Fuente: Modificado de Cartel de Temperaturas de Cámaras y Freezer (De Bonis, 2019).

Anexo 26: DGA. Aplicación del Formato No 15

UPN		UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE		“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”		
FORMATO No 15: ALMACENAMIENTO EN REFRIGERADOR Y CONGELADOR						
Producto	Refrigerador	Congelador	Product	Refrigerator	Freezer	
<b>Huevos</b>			<b>Sopas y guisos</b>			
Frescos, con cáscara	3 - 5 semanas	No congelar	Con verduras o carne de res y			
Yemas y claras crudas	2 - 4 días	1 año	mezclas de estos alimentos	3 - 4 días	2 - 3 meses	
Duros	1 semana	No se congelan bien	<b>Tocino y salchichas</b>			
Huevos pasteurizados líquidos o sustitutos de huevos			Tocino	7 días	1 mes	
abierto	3 días	No congelar	Salchichas, carne cruda de cerdo, res, pollo o pavo	1 - 2 días	1 - 2 meses	
cerrados	10 días	1 año	Salchichas ahumadas para desayuno, hamburguesas	7 días	1 - 2 meses	
<b>Comidas listas para calentar, guisos congelados</b>			<b>Carne de res fresca (Carne de res, ternera, cordero y cerdo)</b>			
Mantenerlos congelados hasta el momento de calentarlos		3 - 4 meses	Bistecs	3 - 5 días	6 - 12 meses	
<b>Productos de fiambrería y envasados al vacío</b>			Chuletitas	3 - 5 días	4 - 6 meses	
Ensaladas con huevos, pollo, atún, jamón, macarrones preparadas en la tienda (o en el hogar)	3 - 5 días	No se congelan bien	Carne para asar	3 - 5 días	4 - 12 meses	
Chulutas de cerdo y de cordero premitadas, pechugas de pollo rellenas o aderezo	1 día	No se congelan bien	Interior (lengua, riñones, hígado, corazón, tripa)	1 - 2 días	3 - 4 meses	
Comidas rápidas preparadas en la tienda	3 - 4 días	No se congelan bien	<b>Sobras de carne de res</b>			
Comidas envasadas al vacío de marcas comerciales con sello del USDA, cerradas	2 semanas	No se congelan bien	Carne de res cocida y platos de carne de res	3 - 4 días	2 - 3 meses	
<b>Hamburguesas, carne molida y carne para guiso crudas</b>			Salsa y caldo de carne	1 - 2 días	2 - 3 meses	
Hamburguesas y carne para guiso	1 - 2 días	3 - 4 meses	<b>Carne de pollo fresca</b>			
Pavo, ternera, cerdo y cordero molidos	1 - 2 días	3 - 4 meses	Pollo o pavo, entero	1 - 2 días	1 año	
<b>Jamón, carne de res en conserva</b>			Pollo o pavo, presas	1 - 2 días	9 meses	
Carne de res en conserva en bolsa en escabeche	5 - 7 días	Escumida, 1 mes	Menudos	1 - 2 días	3 - 4 meses	
Jamón, en lata, con etiqueta "Mantener refrigerado" (Keep Refrigerated), cerrado	6 - 9 meses	No congelar	<b>Sobras de pollo cocido</b>			
abierto	3 - 5 días	1 - 2 meses	Pollo frito	3 - 4 días	4 meses	
Jamón, bien cocido, entero	7 días	1 - 2 meses	Platos de pollo cocido	3 - 4 días	4 - 6 meses	
Jamón, bien cocido, mitad	3 - 5 días	1 - 2 meses	En trozos, sin condimentos	3 - 4 días	4 meses	
Jamón, bien cocido, rebanadas	3 - 4 días	1 - 2 meses	Trozos cubiertos con caldo, salsa	3 - 4 días	6 meses	
<b>Salchichas y fiambres (en envoltorio para congelador)</b>			Trocitos de pollo, hamburguesas de pollo	3 - 4 días	1 - 3 meses	
Salchichas, envase abierto	1 semana	1 - 2 meses	<b>Pescados y mariscos</b>			
envase cerrado	2 semanas	1 - 2 meses	Pescados magros	1 - 2 días	6 - 8 meses	
Fiambres, envase abierto			Pescados grasos	1 - 2 días	2 - 3 meses	
envase cerrado	2 semanas	1 - 2 meses	Pescado cocido	3 - 4 días	4 - 6 meses	
			Pescado ahumado	14 días	2 meses	
			Camarones, ostiones, langosta y calamares frescos	1 - 2 días	3 - 6 meses	
			Pescados enlatados (Productos de despensa, 5 años)	después de abrir	fuera de la lata	
				3 - 4 días	2 meses	

Estos límites de tiempo breves pero seguros ayudarán a mantener los alimentos refrigerados a 40° F (4° C), para que no se echen a perder ni sean peligrosos. Dado que las fechas de los productos no constituyen una guía para el uso seguro de dichos productos, consulte esta tabla y siga los siguientes consejos.


- Compre el producto antes de la fecha "vender antes de" o la fecha de vencimiento.
- Siga las recomendaciones de manipulación incluidas en el producto.
- Mantenga la carne de res y el pollo en el envase hasta el momento de usarla.
- Si congela carne de res y el pollo en el envase original durante más de 2 meses, cóbralos con un papel aluminio hermético resistente, envoltorio plástico o con papel para congelador; o bien coloque el envase dentro de una bolsa de plástico.

Dado que congelar alimentos a una temperatura de 0° F (-18° C) los mantiene seguros por tiempo indefinido, los siguientes tiempos de almacenamiento recomendados se proporcionan sólo por motivos de calidad.

**Observaciones:**

Fuente: Modificado de Tabla de Almacenamiento en Refrigerador y Congelador (De Bonis, 2019).

Anexo 27: DGA. Aplicación del Formato No 16

	<p>“DISEÑO DE LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LOS NIVELES DE STOCK DEL RESTAURANT “EL PEZ LOCO”, CAJAMARCA - 2022”</p>
---	---

**FORMATO No 16: OPERACIONES DEL BAR**

Producto	Si	No	Observaciones:
Cumplir con los encargos especiales		X	No tiene un equilibrio en la atención de pedidos
Aprovisionamiento de vino y licores conforme las instrucciones de su superior.	X		
Dejar limpias las estaciones de servicio, contenedores de jugos, etc.	X		
Aprovisionamiento de fruta necesaria para el turno siguiente.	X		
Prepara café fresco y aprovisionar la estación de café.	X		
Preparar la requisición para el reaprovisionamiento de insumos que sean necesarios para completar el mínimo establecido.		X	Se está adaptando a los formatos implementados
Pulir la vajilla y cristalería.		X	Le falta más atención en cuanto a orden y limpieza
Dejar el lavadero limpio y ordenado con toallas limpias.	X		
Limpieza de las botellas y liberar residuos de los picos.	X		
Rellenar de hielo los dispensadores.	X		
Dehacerse de las cajas y empaques vacíos.	X		
Obtener la aprobación de las facturas amiladas, cupones de descuento, bajas, etc.		X	Depende de la disponibilidad de la caja y de la administración
Reportar la numeración de tickets y comandas para el cambio de turno.	X		
Efectuar el inventario físico y rellenar formato.	X		
Obtener la firma del administrador en señal de conformidad de las tareas del día.		X	Depende de la disponibilidad de la administración

Elaborado Por: Saucedo Jambo, Luz Editha

Fecha: 21/11/2022

Observaciones:

Se recomienda coordinar con la administración un horario prudente de disponibilidad para la conformidad del presente formato.

Fuente: Modificado de Planilla de Pedidos: Básica (De Bonis, 2019).