

**Implementación Sistema de Gestión de Inventarios como Estrategia para Aumentar la
Satisfacción del Cliente en el Restaurante Parador El Molino de Hobo**

Paola Andrea Lozada Romero

Asesor

Carlos Alfonso Plazas Zambrano

Universidad Nacional Abierta y a Distancia

Escuela de Ciencias Básicas, Tecnología e Ingeniería ECBTI

Ingeniería Industrial

2025

Resumen

Este proyecto propone la implementación de Sistema de Gestión de Inventarios en el restaurante Parador El Molino de Hobo, ubicado en el municipio de Hobo, departamento del Huila, Colombia. La iniciativa busca optimizar la administración de los recursos del restaurante, reduciendo el desperdicio de alimentos y mejorando la disponibilidad de productos esenciales. La gestión eficiente de inventarios se plantea como una estrategia clave para aumentar la satisfacción del cliente, al garantizar un servicio más ágil y una oferta de platos más constante.

El proyecto incluye un diagnóstico inicial del sistema actual, el diseño e implementación de un nuevo sistema de gestión de inventarios, la capacitación del personal, y una evaluación del impacto en la operación y en la experiencia del cliente. Se espera que la implementación de este sistema resulte en una mayor eficiencia operativa y en una mejora significativa de la satisfacción del cliente.

Palabras claves: Gestión de inventarios, satisfacción del cliente, optimización de recursos, reducción de desperdicios, eficiencia operativa.

Abstract

This project proposes the implementation of an Integrated Inventory Management System at El Parador Molino de Hobo restaurant, located in the municipality of Hobo, Huila department, Colombia.

The initiative aims to optimize the restaurant's resource management by reducing food waste and improving the availability of essential products. Efficient inventory management is presented as a key strategy to enhance customer satisfaction by ensuring faster service and a more consistent menu offering.

The project includes an initial diagnosis of the current system, the design and implementation of a new inventory management system, staff training, and an evaluation of the impact on operations and customer experience. It is expected that the implementation of this system will result in greater operational efficiency and a significant improvement in customer satisfaction.

Keywords: Inventory management, customer satisfaction, resource optimization, waste reduction, operational efficiency.

Tabla de Contenido

Planteamiento del Problema.....	10
Objetivos	11
Justificación.....	12
Descripción de la empresa.....	13
Nombre, sector y actividad de la empresa	13
Competencia	15
Clientes	16
Estructura Organizacional.....	17
Departamento de cocina.....	17
Departamento de Servicio al Cliente	18
Departamento Administrativo.....	18
Diagnóstico inicial.....	19
Propuesta de mejora para la empresa	20
Implementación de un Sistema de Gestión	20
Capacitación del Personal	20
Análisis de Indicadores	20
Requerimientos para desarrollar la Propuesta de Mejora en la Gestión de Inventarios	21
Costos.....	21
Tiempo planeado.....	22

Modelo de negocio.....	22
Beneficios	23
Beneficios Económicos	23
Beneficios Administrativos	23
Beneficios Estratégicos	24
Indicadores verificables de la implementación de la propuesta de mejora.....	25
Análisis Estratégico Plan de Mejora	27
Análisis PESTEL.....	27
Análisis FODA	31
Estado del Arte	34
Metodología	37
Recursos	39
Cotización Equipo de Cómputo	40
Cotización Software	43
Simulación plantilla Gestión de Inventarios	44
Resultados esperados.....	48
Resultados Obtenidos.....	49
Análisis de resultados obtenidos	51
Conclusiones	53
Recomendaciones.....	54

Referencias bibliográficas56

Índice de figuras

Figura 1 <i>Logo de la empresa</i>	13
Figura 2 <i>Macro localización Restaurante Parador El Molino de Hobo</i>	14
Figura 3 <i>Micro localización Restaurante Parador El Molino de Hobo</i>	14
Figura 4 <i>Organigrama Restaurante Parador El Molino de Hobo</i>	17
Figura 5 <i>Cotización 1-Equipo de Cómputo</i>	40
Figura 6 <i>Cotización 2-Equipo de Cómputo</i>	41
Figura 7 <i>Cotización 3-Equipo de Cómputo</i>	42
Figura 8 <i>Cotización One Drive</i>	43
Figura 9 <i>Cotización Odoo</i>	43
Figura 10 <i>Entrada de insumos</i>	44
Figura 11 <i>Salida de insumos</i>	44
Figura 12 <i>Inventario Actual</i>	45
Figura 13 <i>Orden de Compra</i>	46
Figura 14 <i>Gráfica Stock</i>	47

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Tipos de Competencia del Restaurante Parador El Molino de Hobo</i>	15
Tabla 2 <i>Tipos de Clientes Restaurante Parador El Molino de Hobo</i>	16
Tabla 3 <i>Indicadores Verificables de Propuesta de Mejora</i>	25
Tabla 4 <i>Análisis PESTEL Restaurante Parador El Molino de Hobo</i>	27
Tabla 5 <i>Análisis FODA Restaurante Parador El Molino de Hobo</i>	31
Tabla 6 <i>Modelo Canvas Restaurante Parador El Molino de Hobo</i>	32
Tabla 7 <i>Resultados Obtenidos Ejecución Propuesta de Mejora</i>	49

Introducción

El presente proyecto se desarrolló con el propósito de abordar los problemas operativos detectados en el restaurante Parador El Molino de Hobo mediante un diagnóstico inicial que permitió identificar diversas deficiencias, entre ellas la falta de control efectivo sobre los inventarios. A través de análisis estratégicos como FODA y PESTEL, se identificaron oportunidades de mejora y se plantearon soluciones factibles en todos los departamentos de la empresa.

Sin embargo, dada la criticidad del área de inventarios, el proyecto se centró en implementar una herramienta eficiente, accesible y económica que permitiera optimizar su gestión. Para ello, se diseñó una plantilla en la nube utilizando OneDrive, la cual permitió registrar entradas, salidas y el seguimiento de insumos, facilitando la generación de órdenes de compra. El personal fue capacitado en el uso de esta herramienta, y se realizó una evaluación de indicadores clave, los cuales evidenciaron mejoras significativas en los procesos operativos del restaurante. Este proyecto no solo mejoró la operatividad interna, sino que también sentó las bases para un desarrollo continuo y sostenible.

Planteamiento del Problema

El restaurante Parador El Molino de Hobo, ubicado en el municipio de Hobo, Huila, enfrenta complejos desafíos relacionados con la gestión de inventarios que impactan directamente en su operación diaria y en la satisfacción del cliente. La falta de un sistema eficiente para el control y la rotación de inventarios ha resultado en frecuentes faltantes de productos, exceso de stock y desperdicio de alimentos.

Estos problemas generan pérdidas económicas significativas y afectan la experiencia del cliente, quienes se enfrentan a tiempos de espera prolongados y a una limitada oferta de platos debido a la falta de ingredientes.

Objetivos

Objetivo General

Implementar Sistema de Gestión de Inventarios en el Restaurante Parador El Molino de Hobo para optimizar el uso de recursos, reducir el desperdicio de alimentos y aumentar la satisfacción del cliente mediante la mejora en la disponibilidad de los productos y la eficiencia operativa.

Objetivos Específicos

Realizar un diagnóstico del sistema actual de gestión de inventarios en el restaurante Parador El Molino de Hobo, identificando las principales deficiencias y oportunidades de mejora.

Diseñar e implementar Sistema de Gestión de Inventarios que optimice el control de recursos, minimice el desperdicio y asegure la disponibilidad constante de insumos esenciales.

Evaluar el impacto del nuevo sistema en la satisfacción del cliente, midiendo indicadores clave como la reducción de tiempos de espera y la mejora en la oferta de productos.

Justificación

Implementar Sistema de gestión de inventarios en el restaurante Parador El Molino de Hobo es crucial para mejorar su operatividad y la experiencia del cliente. Un sistema eficiente permitirá reducir el desperdicio de alimentos y asegurar la disponibilidad de los ingredientes esenciales, lo que se traducirá en una oferta constante de los platos del menú y en una operación más ágil.

Además, la reducción de tiempos de espera y la mejora en la satisfacción del cliente pueden tener un impacto positivo en la reputación del restaurante, aumentando la fidelidad de los clientes actuales y atrayendo nuevos clientes potenciales, por consiguiente, aumentará la rentabilidad de la empresa.

Descripción de la Empresa

Nombre, Sector y Actividad de la Empresa

El restaurante Parador El Molino de Hobo está ubicado en el municipio de Hobo, Huila, una región reconocida por su hospitalidad y su rica tradición gastronómica. Se ubica en el sector de la gastronomía, este sector forma parte de la industria de servicios, que abarca actividades relacionadas con la preparación y venta de alimentos y bebidas a consumidores.

El establecimiento se especializa en ofrecer una variedad de platos típicos colombianos, con un enfoque particular en la cocina tradicional del Huila. El restaurante tiene como objetivo brindar a sus clientes una experiencia auténtica y de alta calidad, destacándose por su ambiente acogedor y su atención al detalle.

Logo de la Empresa

Figura 1

Logo de la empresa

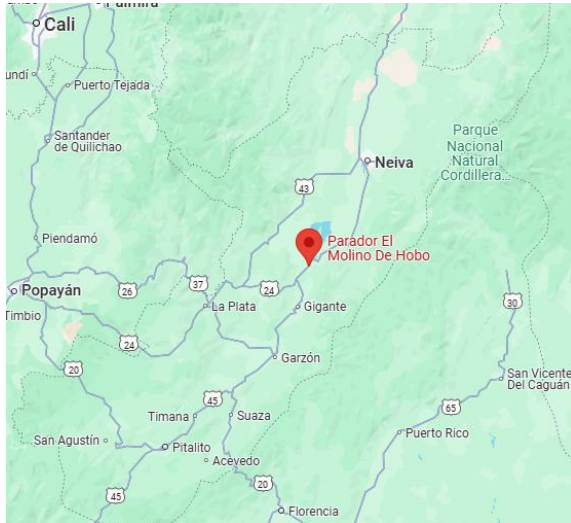


Nota. Fuente Restaurante Parador El Molino de Hobo

Macro Localización

Figura 2

Macro localización Restaurante Parador El Molino de Hobo



Nota. Fuente Google Maps

Micro Localización

Figura 3

Micro localización Restaurante Parador El Molino de Hobo



Nota. Autoría propia

Competencia

Tabla 1

Tipos de Competencia del Restaurante Parador El Molino de Hobo

Tipo de Competencia	Descripción	Nombre del Restaurante Competidor
Restaurantes Locales de Comida Típica Huilense	Establecimientos que ofrecen platos típicos de la región del Huila, como mote, tamales huilenses, empanadas de pipián, etc.	<ul style="list-style-type: none"> • Restaurante La Estación • Restaurante La Portada
Restaurantes de Comida Rápida	Establecimientos que sirven comida rápida o de menor costo, como hamburguesas, hot dogs, y comida informal.	<ul style="list-style-type: none"> • Restaurante Parador Los Rosales

Nota. Descripción de los restaurantes cercanos. Autoría propia

Cientes

Tabla 2

Tipos de Clientes Restaurante Parador El Molino de Hobo

Tipo de Cliente	Descripción
Residentes Locales	Personas que viven en el municipio de Hobo y alrededores, que buscan disfrutar de la comida y de la comodidad de un restaurante local.
Turistas	Visitantes que vienen a la región de Huila, atraídos por la gastronomía local y por la tradición culinaria del Huila. Estos clientes buscan una experiencia auténtica de la región.
Familias	Grupos familiares que buscan un lugar acogedor para disfrutar de una comida en conjunto, especialmente en fines de semana o durante celebraciones.
Clientes Corporativos	Clientes que visitan el restaurante para reuniones de negocios, que buscan un lugar con buena comida teniendo en cuenta la variedad de los platos y un ambiente amplio para sus encuentros.

Nota. Características de los tipos de clientes. Autoría propia

Estructura Organizacional

Figura 4

Organigrama Restaurante Parador El Molino de Hobo



Nota. Fuente Restaurante Parador El Molino de Hobo

Departamento de cocina

Funciones:

Preparar los alimentos siguiendo las recetas y estándares establecidos por el chef.

Asegurar la consistencia en el sabor y la presentación de cada plato.

Cumplir con los tiempos de preparación y entrega de los platos para evitar demoras en el servicio.

Adaptar los platos según las necesidades específicas de los clientes, como requerimientos dietéticos o alergias.

Departamento de Servicio al Cliente

Funciones:

Brindar un servicio cordial y eficiente, asegurando la satisfacción de los clientes.

Recoger las órdenes de los clientes y transmitir las con precisión al área de cocina.

Servir los platos asegurando la correcta presentación y temperatura de los alimentos.

Atender quejas o solicitudes de clientes, brindando soluciones efectivas o escalando el caso al administrador si es necesario.

Mantener las mesas y el área de servicio en óptimas condiciones.

Procesar pagos y entregar facturas según corresponda.

Departamento Administrativo

Funciones:

Realizar procesos de selección y contratación del personal.

Gestionar las adquisiciones de insumos asegurando el abastecimiento del restaurante.

Analizar gastos y optimizar recursos para mejorar la rentabilidad.

Asegurar el cumplimiento de los procedimientos internos en todas las áreas.

Manejo de cuentas, pagos a proveedores y administración del flujo de caja (liderado por el contador).

Garantizar el cumplimiento de normativas sanitarias, laborales y tributarias.

Diagnóstico inicial

El restaurante Parador El Molino de Hobo enfrenta múltiples desafíos operativos y estratégicos que afectan su desempeño general, tanto en la calidad del servicio como en la rentabilidad.

Principales problemas identificados:

Ausencia de un menú existente, esto limita la oferta atractiva y consistente para los clientes, dificultando su fidelización.

Falta de control de inventarios, genera desperdicio de alimentos, faltantes de productos y una gestión ineficiente de los insumos.

Carencia de plan de disposición final de desechos, esto provoca un mal manejo de los excedentes de frutas y verduras, incrementando los costos operativos.

Sin mantenimiento preventivo de equipos, la falta de revisiones periódicas aumenta la probabilidad de fallas y tiempos muertos.

Alta rotación de personal, la poca estabilidad del equipo afecta la calidad del servicio y genera costos asociados al reemplazo y capacitación.

No se maneja una comunicación asertiva ni escucha activa entre el personal operativo, lo que dificulta el trabajo en equipo.

Inexistencia de los departamentos de recursos humano, financiero, abastecimiento, limpieza y marketing.

Propuesta de Mejora para la Empresa

Implementación de un Sistema de Gestión de Inventarios

Diseñar e implementar un sistema que permita gestionar de manera eficiente los procesos clave de la empresa y promueva la sinergia interna, mejorando la comunicación entre departamentos, buscando el fin común: optimizar la producción para aumentar la rentabilidad (García, 1998). Este incluirá:

Control de Inventarios: Implementar un software que registre entradas, salidas, y existencias en tiempo real. Este sistema permitirá reducir el desperdicio y asegurar la disponibilidad de insumos.

Gestión de Compras: Establecer un procedimiento formal para emitir órdenes de compra, seleccionar proveedores confiables y evaluar su desempeño periódicamente.

Control de Producción Diaria: Crear registros para medir los excedentes y ajustar las compras según el consumo promedio.

Capacitación del Personal

Realizar talleres de manipulación de alimentos, atención al cliente, y uso de herramientas tecnológicas como software de inventarios.

Promover la formación en gestión del tiempo y trabajo en equipo.

Análisis de Indicadores

Establecer métricas clave como:

Reducción del desperdicio de alimentos.

Incremento en las ventas por campañas publicitarias.

Mejora en la satisfacción del cliente (a través de encuestas).

Estabilidad del personal (medida por la reducción de la rotación).

Requerimientos para Desarrollar la Propuesta de Mejora en la Gestión de Inventarios

En diálogo con el propietario del establecimiento se concertó que este proyecto la propuesta de mejora se enfoque en la gestión de inventarios, ya que la creación de los otros departamentos será a largo plazo ya que no se cuenta con el presupuesto actualmente para la contratación de personal nuevo.

Costos

Para adelantar de manera óptima la Gestión de Inventarios se debe adquirir la licencia de un software especializado, como es el caso de Odoo, esta herramienta cumple con los estándares demandados para la realización de las labores propias del restaurante Parador Molino de Hobo, su costo es \$9 dólares mensuales, (\$39.547,77 pesos colombianos). La página web es: odoo.com/es

Mientras que el propietario tiene la utilidad suficiente para invertir en el software especializado, se plantea utilizar la versión freemium de OneDrive de hojas de cálculo. Se realiza la sensibilización respectiva al propietario del restaurante para que en el corto plazo se adquiera la versión premium de OneDrive de hojas de cálculo.

Para la implementación de la mejora en la Gestión de Inventarios, no será necesario incurrir en gastos adicionales para contratar nuevo personal para el restaurante, ya que se espera

capacitar a los empleados actuales en el uso eficiente de estas herramientas para garantizar su correcta aplicación.

Actualmente la empresa posee un computador, se hace necesario la adquisición de dos computadores para la puesta en marcha del plan de mejora.

Actualmente el restaurante cuenta con plan de internet, cuya velocidad es aceptable y cumple con lo necesario para ejecutar la propuesta de mejora.

Anexo 1. Cotizaciones

Tiempo planeado

Se propone llevar a cabo la mejora en un plazo corto y establecer revisiones trimestrales periódicas de los cambios implementados. Esto permitirá identificar y corregir posibles incidencias, adoptando así un enfoque de mejora continua, ya que se garantiza una retroalimentación constante tanto de los procesos como de los equipos de cada departamento de la empresa.

Modelo de negocio

El modelo de negocio del restaurante Parador El Molino de Hobo se ubica en el modelo B2C (Business to Consumer), ya que se enfoca en la venta directa de productos y servicios (comida y bebidas) a los consumidores finales, es decir, a los clientes individuales o grupos de clientes que visitan el restaurante para consumir sus productos.

Beneficios

Beneficios Económicos

Reducción de desperdicio de insumos: Un control más eficiente de los inventarios permitirá evitar compras innecesarias y reducir el desperdicio de alimentos, lo que genera ahorros en costos operativos.

Optimización de inventarios: Al tener un mejor control sobre las existencias y las órdenes de compra, se puede evitar el exceso de inventarios y con el seguimiento adecuado de los productos, se reduce el riesgo de que los insumos escaseen, lo que puede generar pérdidas de ventas por no poder cumplir con los pedidos o menús.

Beneficios Administrativos

Mejor organización de los procesos: Tener un registro claro y centralizado de todos los insumos que entran y salen facilita el control y la toma de decisiones sobre las compras y el uso de recursos.

Automatización de órdenes de compra: Generar órdenes de compra automáticamente teniendo en cuenta el software predeterminado, evitando la sobrecarga de trabajo manual y garantizando la continuidad de los insumos.

Facilidad de seguimiento y auditoría: Con un sistema de registro digital, es más fácil revisar el historial de entradas, salidas y compras, permitiendo auditorías internas más rápidas y eficientes.

Beneficios Estratégicos

Mejora en la toma de decisiones: Con información precisa sobre el uso y los niveles de inventario, los gerentes pueden tomar decisiones informadas sobre qué productos ordenar, cuándo y en qué cantidades, lo que puede contribuir a mejorar la rentabilidad del restaurante.

Optimización del desempeño del restaurante: El control adecuado de inventarios contribuye a una mayor disponibilidad de los productos del menú y a la mejora de la experiencia del cliente, un factor estratégico clave para la fidelización y atracción de nuevos clientes.

Adaptación a cambios de demanda: La información en tiempo real sobre el inventario permite adaptar rápidamente las compras de los productos necesarios, garantizando una oferta acorde a la demanda y así minimizando pérdidas por exceso de productos no utilizados.

Indicadores verificables de la implementación de la propuesta de mejora

Tabla 3

Indicadores Verificables una vez se implemente la Propuesta de Mejora.

Categoría	Indicador	Fórmula	Meta
Económicos	Reducción del desperdicio de alimentos (Aldea, 2023)	$((\text{Desperdicio de alimentos antes} - \text{Desperdicio de alimentos Ahora}) / \text{Desperdicio de alimentos antes}) * 100$	Reducir el desperdicio de alimentos en un 50% en 3 meses.
Económicos	Flujo de caja (Jaramillo, 1992)	$\text{Ingresos totales} - \text{Gastos totales}$	Aumentar el flujo de caja en un 10% en 6 meses.
Administrativos	Disminución Tiempo promedio de generación de órdenes de compra (Jaramillo, 1992)	$((\text{Tiempo promedio antes} - \text{Tiempo promedio ahora}) / \text{Tiempo promedio antes}) * 100$	Reducir el tiempo de generación de órdenes de compra en un 50% en 3 meses.
Administrativos	Aumento en el Cumplimiento de órdenes de pedido de clientes. (Aldea, 2023)	$(\text{Órdenes cumplidas a tiempo} / \text{Total de órdenes}) * 100$	Cumplir 95% de las órdenes a tiempo en 3 meses.

Estratégicos	Aumento	(Número de clientes	Aumentar
	Satisfacción del	satisfechos / Total de	satisfacción en un
	cliente (Aldea, 2023)	encuestas realizadas) * 100	15% en 3 meses.
Estratégicos	Aumento	(Menús disponibles sin	Asegurar que el
	Disponibilidad de	restricciones / Total de	95% de los menús
	insumos para menús	menús ofertados) *100	estén disponibles en
	(Jaramillo, 1992)		3 meses.
Ecológicos	Reducción en el	((Residuos generados antes -	Reducir residuos en
	impacto ambiental de	Residuos generados	un 50% en 6 meses.
	residuos (Maya et al,	después) / Residuos	
	2011)	generados antes) * 100	
Formación y	Capacitación del	(Número de empleados	Capacitar al 100%
Capacitación	personal en el uso del	capacitados / Total de	del personal clave
	sistema de	empleados) * 100	en 3 meses.
	inventarios (Aldea,		
	2023)		

Nota. Autoría propia

Al definir estos indicadores se busca aumentar la productividad de la empresa, disminuir los costos por desperdicios y ocasionar un impacto en los clientes, todo lo anterior conlleva a que la rentabilidad sea mayor cada día, de la mano de una mejora continua.

Análisis Estratégico Plan de Mejora

Análisis PESTEL

Tabla 4

Análisis PESTEL Restaurante Parador El Molino de Hobo

Factores	Descripción
PESTEL	
Políticos	<p>Normativas sanitarias: El restaurante debe cumplir con regulaciones locales y nacionales sobre higiene, seguridad alimentaria y permisos de funcionamiento.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resolución 2674 de 2013: Regula las condiciones sanitarias para la fabricación, procesamiento, preparación, almacenamiento, distribución y comercialización de alimentos y bebidas en Colombia. • Decreto 3075 de 1997: Establece el reglamento técnico sobre las condiciones sanitarias que deben cumplir los establecimientos de alimentos. • Ley 9 de 1979: Código Sanitario Nacional, establece disposiciones generales sobre la salud pública, incluyendo la higiene y seguridad en la manipulación de alimentos. <p>Impuestos y leyes laborales: La carga tributaria y las leyes laborales del país afectan los costos operativos, salarios del personal y cumplimiento de normativas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ley 1819 de 2016: Reforma tributaria que regula el impuesto al consumo aplicado a los restaurantes.

- Resolución 000042 de 2020: Obliga a los restaurantes a emitir facturación electrónica.

Económicos	<p>Condiciones económicas locales: Factores como la inflación, el poder adquisitivo de los consumidores y la tasa de desempleo pueden influir en la demanda de servicios¹.</p> <p>Precios de los insumos: La variabilidad en los costos de los insumos alimentarios y el transporte puede afectar los márgenes de ganancia del restaurante².</p>
Sociales	<p>Preferencias gastronómicas: Los hábitos alimenticios y la demanda por opciones más saludables o sostenibles influyen la oferta del restaurante³.</p> <p>Demografía local: La edad, el nivel socioeconómico y las tendencias culturales del municipio de Hobo.</p>
Tecnológicos	<p>Adopción de tecnología: La implementación de sistemas como el control de inventarios en un software y la presencia en redes sociales puede mejorar la eficiencia operativa y la interacción con los clientes⁴.</p> <p>Software y digitalización: La falta de herramientas tecnológicas en áreas como la gestión de inventarios o pedidos online puede limitar la capacidad de adaptación a las nuevas tendencias de consumo digital⁵.</p>

¹ <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/handle/123456789/2973>

² <http://repositorio.uts.edu.co:8080/xmlui/handle/123456789/7829>

³ <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9721522>

⁴ <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/15134>

⁵ <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/15134>

Ecológicos	<p data-bbox="423 191 1386 369">Sostenibilidad: La creciente preocupación por el impacto ambiental influye en la elección de insumos sostenibles, empaques ecológicos y en la gestión de residuos en el restaurante.</p> <p data-bbox="423 411 1386 590">Normativas medioambientales: El restaurante debe cumplir con las regulaciones locales relacionadas con la gestión de residuos, consumo energético y otras prácticas ecológicas.</p> <ul data-bbox="472 632 1386 1031" style="list-style-type: none"><li data-bbox="472 632 1386 737">• Registro Sanitario INVIMA: Obligatorio para la venta de ciertos productos procesados.<li data-bbox="472 779 1386 884">• Registro en Cámara de Comercio: Obligatorio para la formalización del negocio<li data-bbox="472 926 1386 1031">• Ley 1801 de 2016: Exige la obtención de permisos para la operación de establecimientos comerciales, incluyendo restaurantes.
Legales	<p data-bbox="423 1073 1386 1251">Regulación de seguridad alimentaria: Cumplir con las normativas de seguridad alimentaria, licencias de funcionamiento, control de calidad de insumos y manipuladores de alimentos.</p> <ul data-bbox="472 1293 1386 1556" style="list-style-type: none"><li data-bbox="472 1293 1386 1398">• Decreto 1500 de 2007: Establece el sistema de inspección, vigilancia y control de la carne y productos cárnicos.<li data-bbox="472 1440 1386 1556">• Resolución 719 de 2015: Implementa el Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP). <p data-bbox="423 1587 1386 1766">Derechos laborales: Es fundamental cumplir con las leyes laborales locales, que incluyen salarios, beneficios y condiciones de trabajo para los empleados del restaurante.</p> <hr data-bbox="191 1801 1433 1812"/>

- Código Sustantivo del Trabajo: Regula la relación laboral, incluyendo contratación, despidos, jornadas y derechos de los trabajadores.
- Ley 50 de 1990: Reforma laboral que establece condiciones sobre contratos de trabajo y seguridad social.
- Ley 789 de 2002: Modifica aspectos relacionados con los recargos nocturnos, dominicales y festivos.
- Ley 1010 de 2006: Prevención del acoso laboral.

Nota. Autoría propia

El análisis PESTEL permite evaluar el entorno externo de la empresa Restaurante Molino de Hobo, identificando factores que pueden influir en su operación y estrategia. Es útil para la toma de decisiones, la gestión de riesgos y la planificación a largo plazo.

Análisis FODA

Tabla 5

Análisis FODA Restaurante Parador El Molino de Hobo

Fortalezas	Oportunidades
- Localización estratégica sobre la ruta 45 (vía principal) a pocos metros del nuevo peaje.	- Demanda de alimentación saludable y sostenible ⁶ .
- Barra de autoservicio para una atención más rápida en caso de saturación de clientes.	- Aprovechar el marketing digital ⁷ a través de redes sociales y una página web.
- Ofrecer platos exóticos a la carta.	- Implementar recursos tecnológicos para mejorar la eficiencia operativa ⁸ en cada área de la empresa.
- Variedad de menú ofreciendo platos tradicionales y a la carta.	- Introducir nuevos productos ⁹ .
Debilidades	Amenazas
- Control de inventarios deficiente.	- Alta competencia ¹⁰ local en el sector de restaurantes.
- No se cuenta con un departamento de marketing y publicidad.	- Disminución de la demanda debido al decrecimiento ¹¹ de la economía local.

⁶ https://scielo.isciii.es/scielo.php?pid=S2174-51452020000200001&script=sci_arttext

⁷ <https://dspace.tdea.edu.co/handle/tda/254>

⁸ <https://repository.uniminuto.edu/server/api/core/bitstreams/5a37ea99-3b4a-4ec6-bd06-b19ea77126d0/content>

⁹ <https://repositorio.utb.edu.co/server/api/core/bitstreams/9281c91a-5c57-4b3e-82b5-58caba9830c0/content>

¹⁰ <https://repository.ucc.edu.co/items/30bb3884-12fd-4179-b776-2f508981652f>

¹¹ <https://revistainnovaciones.uanl.mx/index.php/revin/article/view/360>

- Falta de presencia en redes sociales y página web.
- Alta rotación de personal.
- Fluctuación¹² en los precios de los insumos y costos de alimentos.
- Baja oferta¹³ de proveedores.

Nota. Autoría propia

El FODA es una herramienta de diagnóstico que permite analizar la situación interna y externa de empresa Restaurante Molino de Hobo en el momento actual y ayuda a desarrollar planes de acción.

Modelo Canvas

Tabla 6

Modelo Canvas Restaurante Parador El Molino de Hobo

Bloque	Descripción
Propuesta de Valor	Ofrecer una experiencia culinaria auténtica y asequible con comida típica de Hobo, utilizando insumos frescos y sostenibles, y un servicio amable.
Segmento de Clientes	<ul style="list-style-type: none"> - Habitantes locales. - Turistas que visitan la región. - Personas que buscan comida típica y saludable.
Canales	<ul style="list-style-type: none"> - Redes sociales (Facebook, Instagram). - Página web (futura implementación).
Relación con Clientes	<ul style="list-style-type: none"> - Atención personalizada.

¹² <https://repositorioinstitucional.ufpso.edu.co/handle/20.500.14167/3394>

¹³ <https://repository.ucc.edu.co/items/2a2ea0d9-fe2b-4356-895a-05ac5961033b>

	- Programas de fidelidad para clientes frecuentes.
	- Interacción en redes sociales.
Fuentes de Ingreso	- Venta de platos a la carta.
	- Menú fijo para clientes recurrentes.
	- Eventos o catering ocasionales.
Recursos Clave	- Cocina y personal capacitado.
	- Proveedores locales de insumos frescos.
	- Herramientas tecnológicas como OneDrive para gestión de inventarios.
Actividades Clave	- Preparación de los platos del menú.
	- Gestión de inventarios.
	- Marketing en redes sociales.
Proveedores	- Proveedores locales de insumos.
Estructura de Costos	- Costos de insumos alimentarios.
	- Salarios del personal.
	- Gastos operativos como electricidad, agua y mantenimiento de equipos.

Nota. Autoría propia

El modelo Canvas es una herramienta visual que permite analizar el modelo de negocio de la empresa Restaurante Molino de Hobo, permitiendo replantear e identificar áreas de mejora o innovación en el negocio, buscando la sostenibilidad.

Estado del Arte

La metodología Just in Time (JIT) es una metodología de gestión de inventarios que busca minimizar los niveles de stock y reducir los costos asociados al almacenamiento, asegurando que los productos lleguen exactamente cuando se necesitan para la producción o venta (Hutchins, 1999). En el restaurante Parador El Molino de Hobo, JIT se puede aplicar ajustando la reposición de ingredientes clave de manera que solo se adquieran en función de la demanda inmediata, evitando el exceso de stock y reduciendo el desperdicio de alimentos. Esto requiere un seguimiento cercano de las ventas y una relación estrecha con los proveedores para asegurar entregas rápidas y puntuales (Pinzón et al., 2010).

La Teoría de las Restricciones (TOC) se centra en identificar y gestionar el "cuello de botella" que limita el rendimiento de un sistema, con el fin de mejorar la productividad y eficiencia general (Silva et al., 2021). En este proyecto, la TOC puede ser utilizada para identificar los procesos dentro del restaurante que están restringiendo la eficiencia, como la gestión del inventario, la preparación de alimentos, o el tiempo de espera en la cocina. Una vez identificado el cuello de botella, se implementan mejoras para optimizar este proceso, lo que debería llevar a una operación más fluida y una mejor experiencia del cliente (Morales, 2016).

La Gestión de la Cadena de Suministro (SCM) es la gestión integral de todos los procesos que llevan los productos desde los proveedores hasta los clientes finales (Chávez, 2012). En el restaurante El Molino de Hobo, la SCM puede ser implementada para optimizar el flujo de ingredientes desde los proveedores hasta la cocina, asegurando que se mantengan niveles adecuados de inventario sin incurrir en excesos o faltantes. Esto implica coordinar de manera eficiente con los proveedores, mejorar la previsión de la demanda y asegurar que los ingredientes estén disponibles justo cuando se necesitan para maximizar la frescura y minimizar el desperdicio

(Hernández, 2022).

La gestión de inventarios es una disciplina orientada a planificar, controlar y optimizar los niveles de inventario, garantizando la disponibilidad de productos necesarios para satisfacer la demanda, mientras se reducen los costos relacionados con la adquisición, almacenamiento y mantenimiento de los materiales (Meana, 2017).

La gestión de inventarios incorpora métodos como el control de stocks, el análisis ABC y la reposición periódica, entre otros, que facilitan la optimización de los niveles de inventario. Estas técnicas contribuyen a reducir costos operativos y mejorar la productividad empresarial (Fernández, 2018).

El uso de indicadores clave de desempeño (KPI) en la gestión de inventarios permite medir, analizar y optimizar los procesos relacionados con el almacenamiento y el abastecimiento. Al implementar métricas como la rotación de inventarios, el índice de desperdicio y el nivel de cumplimiento de órdenes, las empresas pueden tomar decisiones basadas en datos para mejorar la eficiencia (Cabrera, 2022). En el restaurante Parador El Molino de Hobo, los KPI pueden ayudar a evaluar el impacto de las estrategias implementadas y guiar ajustes en la gestión de inventarios para alinearse con las fluctuaciones de la demanda y la disponibilidad de los proveedores.

Es esencial implementar un sistema de gestión de inventarios en el Restaurante Parador el Molino de Hobo, que permita, según Guevara (2020), identificar los insumos, definir niveles óptimos de inventario y establecer un control adecuado de stocks. Esto garantizará la disponibilidad de insumos, mejorará la productividad, reducirá costos operativos y contribuirá a una producción más eficiente.

Para implementar el sistema de gestión de inventarios, Montes (2014) propone emplear métodos como el análisis de datos, observación directa, entrevistas con el personal y el uso de software especializado. Adicionalmente, capacitar al personal en gestión de inventarios y control de stocks, con el fin de garantizar que adquieran las competencias necesarias para operar el sistema de manera eficaz y fomentar la mejora continua (Holguín, 2010).

Metodología

El proyecto se llevará a cabo en varias fases:

Diagnóstico:

Se realizará un análisis detallado del sistema actual de gestión de inventarios en el restaurante.

Se recopilarán datos sobre desperdicios, faltantes de productos, tiempos de espera y satisfacción del cliente mediante observaciones, entrevistas con el personal y encuestas a los clientes.

Diseño del Sistema:

Se diseñará un sistema de gestión de inventarios que incorpore tecnologías de seguimiento en tiempo real y metodologías eficientes.

Se desarrollarán manuales de operación y procedimientos estándar para el uso del sistema.

Implementación:

Se capacitará al personal del restaurante en el uso del nuevo sistema.

Se implementará el sistema de gestión de inventarios, con un seguimiento cercano durante las primeras semanas para asegurar su correcta operación.

Evaluación:

Se medirán los resultados a través de indicadores clave como la reducción de desperdicios, la mejora en la disponibilidad de productos y el aumento en la satisfacción del cliente.

Se implementará un código QR vinculado a un formulario en OneDrive para que los clientes puedan evaluar su experiencia en el restaurante.

Se analizarán los datos recolectados y se compararán con los datos almacenados en el

periodo de tiempo anterior a la implementación del sistema de inventario, para evaluar con cifras el impacto del nuevo sistema.

Optimización:

Basado en los resultados obtenidos y el feedback, se propondrán ajustes y mejoras al sistema.

Se continuará monitoreando el sistema para asegurar su efectividad a largo plazo.

Recursos

Para calcular el presupuesto se debe aclarar:

El personal del restaurante ya está devengando un salario, por tal motivo no se incurre en gastos adicionales.

El proyecto es donado al restaurante para adquirir experiencia profesional, por tal motivo no se cobrará un rubro.

El restaurante cuenta con 1 computador propio para el área de caja y 1 impresora. Para implementar el sistema de gestión es necesario la adquisición de 2 computadores. Serán destinados de esta manera: 1 para el área de compras y el otro para el área de almacenamiento.

En diálogo con el propietario del negocio, se pudo conocer que en este momento no se cuenta con el recurso económico para la compra de un software de gestión de inventarios, por lo que se le planteó desarrollar una herramienta en OneDrive que permita realizar las funciones que se están necesitando, a lo que el propietario reaccionó positivamente.

La herramienta OneDrive es limitada en la versión freemium por lo cual se le recomendó al propietario del restaurante la adquisición de un software de gestión de inventarios a la brevedad.

Se recomienda en el mediano plazo la adquisición de un software para la gestión de inventarios como Odoo.

Lo relacionado a bibliografía no crea un gasto ya que se utilizará los artículos dispuestos en la base de datos de la universidad UNAD.

ANEXO 1. Cotizaciones

Cotización de Equipos de Cómputo

Figura 5

Cotización 1-Equipo de Cómputo



Neiva, febrero 17 de 2025

Señores|
PARADOR RESTAURANTE "EL MOLINO DE HOBO"
 Ciudad

Cordial saludo:

Me permito hacer llegar cotización de acuerdo a la información suministrada por ustedes y a sus requerimientos:

TORRES CORPORATIVAS: LENOVO, DELL y HP

- Torre Corporativa con Procesador Core i3 de 6ª Generación, con 8 gígas de ram y disco duro de 1 tera (Mil gígas), Monitor de 19" Marca LG o HP según disponibilidad, teclado y Mouse **\$550.000**
- Torre Corporativa con Procesador Core i5 de 4ª Generación, con 8 gígas de ram y disco duro de 1 tera (Mil gígas), Monitor de 19" Marca LG o HP según disponibilidad, teclado y Mouse **\$650.000**
- Torre Corporativa con Procesador Core i7 de 4ª Generación, con 8 gígas de ram y disco duro de 1 tera (Mil gígas), Monitor de 19" Marca LG o HP según disponibilidad, teclado y Mouse **\$750.000**

PORTATILES: LENOVO THINKPAD, HP

- Portátil Hewlett Packard (HP) Modelo 240 con Procesador Core i5 de 6ª generación, 8 gígas de ram y disco duro de 1 tera, batería nueva **\$650.000**
- Portátil Lenovo Thinkpad con Procesador Core i7 de 4ª generación, 8 gígas de ram y disco duro de 1 tera **\$750.000**
- Portátil Hewlett Packard (HP) Modelo Probook con Procesador Core i7 de 5ª generación, 8 gígas de ram y disco duro de 1 tera, batería nueva **\$850.000**

Quedo pendiente a cualquier solicitud.

Atentamente,

AGUSTIN SIERRA MONJE
 Administrador AR Sistemas
 Centro Comercial los Comuneros
 Local 2183 segundo piso

Nota. Fuente AR Sistemas

Figura 6

Cotización 2-Equipo de Cómputo



NEIVA, 17 FEBRERO 2025

SEÑORES

PARADOR - RESTAURANTE
EL MOLINO DE HOBO

NIT. 29000157-3

PROPUESTA



ITEM	PRODUCTO	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	<p>PORTATIL LENOVO V15 G4</p>  <ul style="list-style-type: none"> • PROCESADOR: INTEL CORE I5-13420H • NÚCLEOS: 8 • HILOS: 12 • FRECUENCIA BASE: 1.5 GHZ • FRECUENCIA MÁXIMA: 4.6 GHZ (MODO TURBO) • MEMORIA RAM: 8 GB DDR4-3200 (SOLDADA) • ALMACENAMIENTO: 512 GB PCIE® NVME™ M.2 SSD • PANTALLA: 15.6 PULGADAS FHD (1920 X 1080) • GRÁFICOS: GRÁFICOS INTEGRADOS INTEL IRIS XE • SISTEMA OPERATIVO: GENERALMENTE VIENE CON WINDOWS PREINSTALADO 	1	\$2.070.000	\$2.070.000



Nota. Fuente PuntoNet

Figura 7

Cotización 3-Equipo de Cómputo



	CPU R56162MRX6X			
	 <p> PROCESADOR: RYZEN 5-5600X NÚCLEOS: 6 HILOS: 12 FRECUENCIA BASE: 3.7 GHZ FRECUENCIA MÁXIMA (BOOST): 4.6 GHZ MEMORIA RAM: 16GB AL MACENAMIENTO DE 512GB TARJEVA VIDEO: NVIDIA GEFORCE RTX 3050 (6GB) PANTALLA ACER DE 24" LICENCIA ANTMIRUS KASPERKY </p>	1	\$3.250.000	\$3.250.000

Nota. Fuente PuntoNet

Cotización Software

Figura 8

Cotización One Drive

Plan	Precio por usuario al mes	Características Principales
OneDrive para la Empresa (Plan 1)	USD\$5.00	Uso compartido de archivos, 1 TB de almacenamiento en la nube, Microsoft 365 Copilot disponible como complemento.
Microsoft 365 Empresa Básico	USD\$6.00	Administración de identidades, correo empresarial personalizado, versiones web y móviles de Word, Excel, PowerPoint y Outlook, chat y videoconferencias con Microsoft Teams, 1 TB de almacenamiento en la nube por usuario.
Microsoft 365 Empresa Estándar	USD\$12.50	Versiones web de Word, Excel, PowerPoint y Outlook, seminarios web con informes y registro de asistentes, nuevas áreas de trabajo colaborativas con Microsoft Loop, nuevas herramientas de edición y diseño de video con Clipchamp.

Nota. Fuente página oficial: <https://www.microsoft.com/es-co/microsoft-365/onedrive/compare-onedrive-plans#xf45206f1633c4dd8ae4c9f8b8e80e8c6>

Figura 9

Cotización Odoo

Plan	Precio por usuario al mes	Características Principales
Una aplicación gratuita	\$0	Una sola aplicación, usuarios ilimitados, Odoo en línea.
Estándar	\$9.10 (antes US\$11.20*)	Todas las aplicaciones, Odoo en línea.
Personalizado	\$13.60 (antes US\$17.00*)	Todas las aplicaciones, Odoo en línea / Odoo.sh**, Odoo Studio, Multiempresa, API externa.

Nota. Fuente página oficial: <https://www.odoo.com/es/pricing>

Simulación Plantilla Gestión de Inventarios


Plantilla para Gestión de Inventarios:

<https://1drv.ms/x/s!AnNCD8E8tHyAgRIpE6Ud1WM1s79y?e=ShSpCT>

Figura 10

Entrada de insumos

Código	Descripción insumo	Cantidad	Fecha	Unidad de medida
1	Sal	1000	19/12/2024	Kilogramo
2	Pollo	70	19/12/2024	Kilogramo
3	Carne de Res	80	19/12/2024	Kilogramo
5	Arroz	400	19/12/2024	Kilogramo
4	Azucar	200	19/12/2024	Kilogramo
10	Yuca	50	19/12/2024	Kilogramo
17	Leche	50	19/12/2024	Litro
16	Vinagre	10	19/12/2024	Litro
	#N/D			#N/D
	#N/D			#N/D
	#N/D			#N/D
	#N/D			#N/D



Nota. Autoría propia

En el aplicativo se introduce la fecha de ingreso del insumo a la empresa, asimismo la cantidad y la unidad de medida.

Figura 11

Salida de insumos

Código	Descripción insumo	Cantidad	Unidad de medida	Fecha	Responsable
1	Sal	900	Kilogramo	19/12/2024	
2	Pollo	5	Kilogramo	19/12/2024	
3	Carne de Res	10	Kilogramo	19/12/2024	
4	Azucar	150	Kilogramo	19/12/2024	
5	Arroz	300	Kilogramo	19/12/2024	
17	Leche	5	Litro	19/12/2024	
16	Vinagre	2	Litro	19/12/2024	



Nota. Autoría propia

En el aplicativo se introduce la fecha de salida del insumo a la empresa al área de cocina, asimismo la cantidad, la unidad de medida y el responsable.

Figura 12*Inventario Actual*

codigo	descripcion	entrada	salida	stock	Unidad de medida
1	Sal	1000	900	100	Kilogramo
2	Pollo	70	5	65	Kilogramo
3	Carne de Res	80	10	70	Kilogramo
4	Azucar	200	150	50	Kilogramo
5	Arroz	400	300	100	Kilogramo
6	Carne de Cerdo	0	0	0	Kilogramo
7	Panela	0	0	0	Kilogramo
8	Limones	0	0	0	Kilogramo
9	Naranjas	0	0	0	Kilogramo
10	Yuca	50	0	50	Kilogramo
11	Spaguetis	0	0	0	Kilogramo
12	Frijoles	0	0	0	Kilogramo
13	Lentejas	0	0	0	Kilogramo
14	Ahuyama	0	0	0	Kilogramo
15	Habichuela	0	0	0	Kilogramo
16	Vinagre	10	2	8	Litro
17	Leche	50	5	45	Litro



Nota. Autoría propia

En esta pestaña del aplicativo se evidencia el inventario actual, con sus respectivas cantidades.

Figura 13*Orden de Compra*

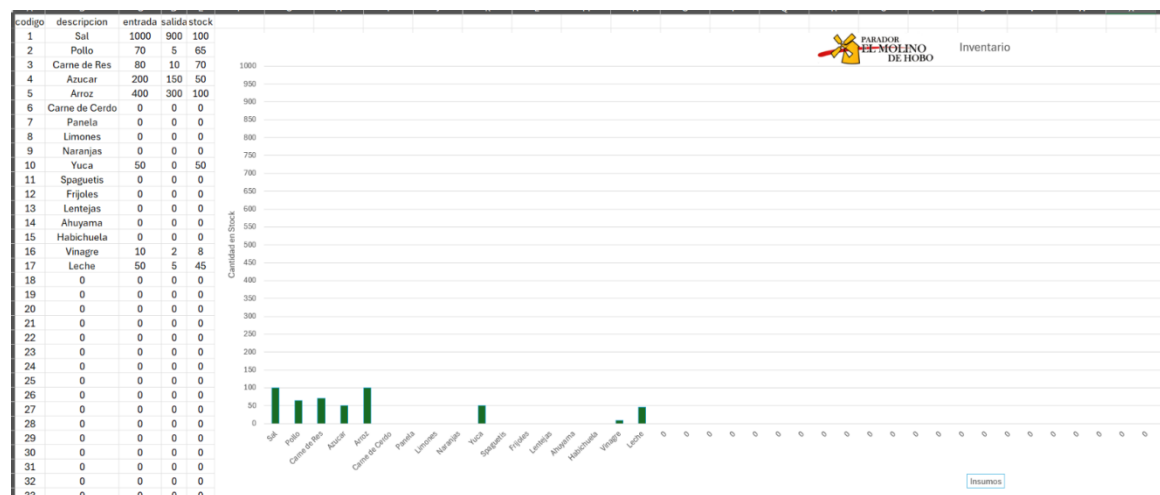
Código	Descripcion	Cantidad actual	Punto de reorden	Alerta	Cantidad requerida	Unidad de medida	Valor unitario	Valor Total
1	Sal	100	149	Generar orden de compra	447	Kilogramo	\$ 2.000,00	\$ 894.000,00
2	Pollo	65	201	Generar orden de compra	603	Kilogramo	\$ 3.000,00	\$ 1.809.000,00
3	Carne de Res	70	50		150	Kilogramo	\$ 1.000,00	\$ 150.000,00
4	Azucar	50	138	Generar orden de compra	414	Kilogramo	\$ 2.000,00	\$ 828.000,00
5	Arroz	99	99	Generar orden de compra	297	Kilogramo	\$ 500,00	\$ 148.500,00
6	Carne de Cerdo	0	466	Generar orden de compra	1398	Kilogramo	\$ 500,00	\$ 699.000,00
7	Panela	0	462	Generar orden de compra	1386	Kilogramo	\$ 500,00	\$ 693.000,00
8	Limonos	0	169	Generar orden de compra	507	Kilogramo	\$ 500,00	\$ 253.500,00
9	Naranjas	0	373	Generar orden de compra	1119	Kilogramo	\$ 500,00	\$ 559.500,00
10	Yuca	50	209	Generar orden de compra	627	Kilogramo	\$ 400,00	\$ 250.800,00
11	Spaguetis	0	255	Generar orden de compra	765	Kilogramo	\$ 400,00	\$ 306.000,00

*Nota. Autoría propia*

En esta pestaña del aplicativo se observa el punto de reorden para generar la orden de compra, cuando la cantidad desciende se crea automáticamente la alerta. Se maneja un stock de seguridad para no comprar solo el mínimo establecido, con esto se asegura no llegar al desabastecimiento, asimismo calcula el valor total de la compra por cada insumo teniendo en cuenta su valor unitario y la cantidad requerida.

Figura 14

Gráfica Stock



Nota. Autoría propia

En esta pestaña del aplicativo de manera gráfica se puede observar el inventario actual, permitiendo detectar los insumos que se van acercando al punto de reorden.

Resultados Esperados

Plantilla para gestión de inventarios:

<https://1drv.ms/x/s!AnNCD8E8tHyAgRIpE6Ud1WM1s79y?e=ShSpCT>

Implementación del sistema de gestión de inventarios en tiempo real en la nube de OneDrive

Evaluar los indicadores de manera satisfactoria

Disminuir los desperdicios de insumos y dinero, al tener un control sobre el inventario.

La satisfacción del cliente aumentara debido a que la disponibilidad de insumos está directamente relacionada con la gama de platos ofrecidos.

Al tener cuantificado el inventario actual, se analiza el punto de emisión de orden compra, permitiendo siempre tener insumos frescos.

La rentabilidad de la empresa tiende a mejorar.

Con el control del punto de emisión de orden de compra, el restaurante comenzó a implementar stock de seguridad, para que no se presente desabastecimiento.

Proyección de Resultados Esperados por cada Indicador

Tabla 7

Proyección de Resultados Esperados Ejecución Propuesta de Mejora

Indicador	Fórmula	Resultado Esperados
Reducción del desperdicio de alimentos	((Desperdicio de alimentos antes - Desperdicio de alimentos Ahora) / Desperdicio de alimentos antes) * 100	Reducción de desperdicio mensual de productos en mal estado Diciembre 2024/Enero 2025: $\frac{90\text{ kg} - 30\text{kg}}{90\text{ kg}} * 100 = 66,6\%$
Aumento flujo de caja	Ingresos totales – Gastos Totales	Diciembre 2024: $\$15.000.000 - \$13.000.000 = \$2.000.000$ Enero 2025: $\$14.500.000 - \$12.300.000 = \$2.200.000$
Disminución del Tiempo promedio de generación de órdenes de compra	((Tiempo promedio antes – Tiempo promedio ahora) / Tiempo promedio antes) * 100	Disminución de tiempo generación orden de compra Diciembre 2024/Enero 2025: $\frac{3-1}{3} * 100 = 66\%$
Aumento en el Cumplimiento de órdenes de	(Órdenes cumplidas a tiempo / Total de órdenes) * 100	Diciembre 2024: 75% Enero 2025: 100% Aumento: 10%

pedido de

clientes.

Aumento	(Número de clientes	Diciembre 2024: 80%
Satisfacción del	satisfechos / Total de	Enero 2025: 100%
cliente	encuestas realizadas) * 100	Aumento: 10%
Aumento	(Menús disponibles sin	Diciembre 2024: 80%
Disponibilidad	restricciones / Total de	Enero 2025: 100%
de insumos para	menús ofertados) *100	Aumento: 10%
menús		
Reducción en el	((Residuos generados antes	Reducción de residuos mensual de productos
impacto	- Residuos generados	Diciembre 2024/Enero 2025:
ambiental de	después) / Residuos	$\frac{90 \text{ kg} - 30 \text{ kg}}{90 \text{ kg}} * 100 = 66,6\%$
residuos	generados antes) * 100	
Capacitación del	(Número de empleados	$\frac{8}{8} * 100 = 100\%$
personal en el	capacitados / Total de	
uso del sistema	empleados) * 100	
de inventarios		

Nota. Fuente Restaurante Parador El Molino de Hobo

La medición de los indicadores muestra resultados satisfactorios acordes o superiores a los esperados en el corto plazo, permitiendo a la empresa Restaurante Molino de Hobo disminuir sus costos, reducir pérdidas y aumentar ganancias.

Análisis de Resultados Esperados

La implementación de la plantilla de Excel en OneDrive para la gestión de inventarios se espera que sea exitosa, esperando obtener los siguientes resultados:

Capacitación del Personal:

Para la implementación de los programas Odoo y OneDrive, no requiere de una capacitación profesional, ya que estos programas viene con un manual de instrucciones explicando su uso adecuado.

Implementación del Sistema de Gestión de Inventarios:

La plantilla en la nube permitirá llevar un control preciso de entradas, salidas y el punto de emisión de órdenes de compra. Esto marcó una diferencia significativa en la operación diaria al minimizar errores manuales y garantizar la actualización en tiempo real.

Evaluación de Indicadores:

Los indicadores clave, como la rotación de inventarios, la reducción de desperdicios y el cumplimiento del factor de seguridad, evidenciaran mejoras considerables. Estas métricas no solo demostrarán el éxito de la propuesta, sino que también proporcionara una base sólida para la toma de decisiones futuras.

Reducción de Desperdicios:

El control más riguroso sobre el inventario permitirá disminuir las pérdidas de insumos y dinero, maximizando la eficiencia operativa y reduciendo costos.

Aumento de la Satisfacción del Cliente:

La disponibilidad constante de insumos mejorara la oferta de platos, lo que impactara directamente en la experiencia del cliente. Esto no solo fortaleció la reputación del restaurante, sino que también incrementará su competitividad en el mercado.

Optimización del Punto de Emisión de Orden de Compra:

Al cuantificar el inventario actual, se establecerá un sistema que asegura la adquisición de insumos frescos y oportunos, evitando tanto el desabastecimiento como el exceso de stock.

Incremento de Rentabilidad:

La combinación de reducción de desperdicios, optimización de compras y aumento de satisfacción del cliente favorecerá la mejora en la rentabilidad del restaurante.

Control del Factor de Seguridad:

La implementación de un margen de seguridad en el punto de emisión de órdenes de compra reducirá el riesgo de desabastecimiento, garantizando la continuidad operativa del restaurante.

Uso de Herramientas Accesibles:

El desarrollo de la plantilla en Excel en OneDrive demostrara que herramientas económicas y accesibles pueden ser altamente efectivas si se implementan con un enfoque estratégico adecuado.

Conclusiones

La implementación de la herramienta en la nube para la gestión de inventarios mejorará significativamente el control de insumos, reduciendo desperdicios, asegurando la disponibilidad de productos y generando ahorros económicos.

Los indicadores clave, como la rotación de inventarios y la disminución de faltantes y excedentes, mostrarán resultados satisfactorios, confirmando la efectividad de la herramienta y la propuesta de mejora.

Los indicadores de desempeño reflejarán un impacto positivo en la operatividad del restaurante, confirmando que la solución propuesta responde a las necesidades detectadas en el diagnóstico inicial.

Este proyecto permitirá a la gerencia del restaurante comprender y utilizar los análisis estratégicos realizados, como el análisis FODA y el PESTEL, para tomar decisiones más informadas y alinear las mejoras operativas con los objetivos generales del negocio.

Recomendaciones

Realizar revisiones mensuales de los registros en OneDrive para garantizar la consistencia y precisión de los datos.

Evaluar periódicamente los indicadores clave para detectar áreas de mejora.

A mediano plazo, considerar la migración a un software especializado de gestión de inventarios cuando los volúmenes y complejidad operativa aumenten.

Establecer un programa de capacitación continua para nuevos empleados y actualizaciones en el uso de la herramienta.

Complementar el sistema de inventarios con procesos de planificación de compras y abastecimiento para mejorar la eficiencia operativa.

Incluir nuevos indicadores como tiempo promedio de reposición, costo de inventarios y tasa de rotación de productos perecederos, para un análisis más robusto.

Implementar un sistema de evaluación constante de proveedores para garantizar calidad y cumplimiento en las entregas, reduciendo riesgos operativos.

Se recomienda establecer un área encargada de la adquisición y gestión eficiente de insumos, garantizando el control de inventarios, la optimización de costos y la disponibilidad constante de productos esenciales para la operación del restaurante.

Es fundamental desarrollar estrategias de promoción y posicionamiento de la marca, utilizando herramientas digitales y tradicionales para atraer nuevos clientes, fidelizar a los actuales y aumentar la visibilidad del restaurante en el mercado.

Se sugiere estructurar un área especializada en la selección, contratación y capacitación del personal, así como en la gestión del clima laboral y el desarrollo del talento, con el fin de mejorar la eficiencia operativa y la calidad del servicio.

Es recomendable establecer un equipo dedicado a la higiene y mantenimiento del establecimiento, asegurando el cumplimiento de normativas sanitarias y brindando a los clientes un ambiente seguro y agradable.

Reducir la cantidad de insumos de un solo uso, como empaques y embalajes, lo que contribuye a una menor generación de residuos y produce un menor impacto ambiental.

Referencias bibliográficas

- Aldea, V. (2023, 5 abril). [Indicadores de un restaurante] 7 medidores clave para analizar el rendimiento de tu negocio. Combo Blog. [https://combohr.com/es/blog/indicadores-restaurante#:~:text=Los%20indicadores%20o%20KPIs%20\(siglas,satisfechos%20con%20el%20servicio%20recibido.](https://combohr.com/es/blog/indicadores-restaurante#:~:text=Los%20indicadores%20o%20KPIs%20(siglas,satisfechos%20con%20el%20servicio%20recibido.)
- Álvarez Almeida, L. A. (2013). Sistema para restaurante: RestaurantSoft. <https://repositorio.utb.edu.co/server/api/core/bitstreams/9281c91a-5c57-4b3e-82b5-58caba9830c0/content>
- Arévalo Ascanio, J. G., Navarro Claro, G. T., & Pacheco Sánchez, C. A. (2020). Comportamiento de la canasta familiar: una realidad en los mercados municipales. <https://repositorioinstitucional.ufpso.edu.co/handle/20.500.14167/3394>
- Balvin Arroyave, D. M., & Guzman Arboleda, L. M. (2017). El aprovechamiento y uso del marketing digital para ampliar el posicionamiento de las PYMES. <https://dspace.tdea.edu.co/handle/tda/254>
- Cabrera Morocho, J. D. (2022). Indicadores de la gestión de inventarios para PYMES: Una revisión (Bachelor's thesis, Universidad del Azuay). <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/12440>
- Cardozo Ardila, A. C., & Muñoz Sierra, L. C. (2021). Formulación de plan estratégico para el restaurante el Gran balcón para los años 2021 al 2026. <http://repositorio.uts.edu.co:8080/xmlui/handle/123456789/7829>
- Chávez, J. H. (2012). Supply Chain Management (Gestión de la cadena de suministro). RIL editores.

https://books.OneDrive.com.co/books?hl=es&lr=&id=SJHkoLnyjooC&oi=fnd&pg=PA7&dq=Gesti%C3%B3n+de+la+Cadena+de+Suministro&ots=GyFz3znkVx&sig=5AvHHeGsBlJ04-E0qP4LP9kN2cg&redir_esc=y#v=onepage&q=Gesti%C3%B3n%20de%20la%20Cadena%20de%20Suministro&f=false

Cobos Guevara, J. E. (2024). Modelo de gestión administrativa para “Kiltros Restaurante” (Master's thesis, Universidad del Azuay).

<https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/15134>

Dussán-Pulecio, C., & Serna-Gómez, H. (2017). Planeación estratégica para Mipymes.

<https://repository.ucc.edu.co/items/30bb3884-12fd-4179-b776-2f508981652f>

Espinoza, E. B. S., Rojas, J. L. P., & Casco, E. R. G. (2024). Educación nutricional para el fortalecimiento de la calidad de vida en adultos mayores. *Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 26(3), 917-938.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9721522>

Fernández, A. C. (2018). Gestión de inventarios. COML0210. IC editorial.

https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=s1cpEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT8&dq=gesti%C3%B3n+de+inventarios&ots=mDbojP9-Wz&sig=bct8HkjAtO6y6amTSouCEJ5ZP6A&redir_esc=y#v=onepage&q=gesti%C3%B3n%20de%20inventarios&f=false

García, J. (1998). La comunicación interna (1.a ed.). Ediciones Diaz de Santos.

https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=KilceG_59dMC&oi=fnd&pg=PP11&dq=comunicacion+entre+los+departamentos+de+una+empresa&ots=TUQgu55zR_&sig=

[u_8fbjyoA-](#)

[khuK8Xyadj5K2nmVo&redir_esc=y#v=onepage&q=comunicacion%20entre%20los%20departamentos%20de%20una%20empresa&f=false](#)

Guevara, M. (2020). Gestión de inventarios. UF0476. Tutor formación.

https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=bpXSDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA6&dq=gesti%C3%B3n+de+inventarios&ots=HHUSHvqhjP&sig=76dRkAH1hmHgzeOzrcEhZWbP54o&redir_esc=y#v=onepage&q=gesti%C3%B3n%20de%20inventarios&f=false

Hernández, B. L. S. (2022). Gestión del conocimiento y sostenibilidad en la gestión de la cadena de suministro: revisión de literatura. Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales, 24(3), 732-748.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8586714>

Holguín, C. J. V. (2010). Fundamentos de control y gestión de inventarios. Universidad del Valle.

https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=HjmnEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA7&dq=gesti%C3%B3n+de+inventarios&ots=u0u307H-R5&sig=J0ZHV5LRi1Fv5yaXSXRiRdtHL50&redir_esc=y#v=onepage&q=gesti%C3%B3n%20de%20inventarios&f=false

Hutchins, D. (1999). *Just in time*. Gower Publishing, Ltd.

https://books.OneDrive.com.co/books?hl=es&lr=&id=Q6zO-UwJ1i0C&oi=fnd&pg=PR9&dq=Just+in+Time+&ots=O77lipYoyI&sig=M0m4gtzL4riYyEb7zW_vRnHq42A&redir_esc=y#v=onepage&q=Just%20in%20Time&f=false

Jaramillo, C. M. P., & Jesús, M. (1992). Los indicadores de gestión. España.

https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=EaDovpo6HF4C&oi=fnd&pg=PA95&dq=tabla+de+indicadores+&ots=_z1JU4DvvZ&sig=LUywjsaGS29YSz1BX9GNevnRCug&redir_esc=y#v=onepage&q=tabla%20de%20indicadores&f=false

Maya Yarpaz, D. C., & Pantaja Estrada, Y. D. R. (2011). Proyecto de negocios para la creación de un restaurante café encuentro que ofrezca nuevas tendencias en gastronomía en el municipio de Túquerres–Nariño. <https://sired.udenar.edu.co/3953/>

Meana Coalla, P. (2017). Gestión de inventarios. Ediciones Paraninfo, SA.

https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=M15IDgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=gesti%C3%B3n+de+inventarios&ots=6xrdmyCvE3&sig=CemA1hspML0uTRBJe6oP17FuzZc&redir_esc=y#v=onepage&q=gesti%C3%B3n%20de%20inventarios&f=false

Montes, J. L. (2014). UF0476-Gestión de inventarios. Editorial Elearning, SL.

https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=DHpXDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=gesti%C3%B3n+de+inventarios&ots=mz43OmOtyO&sig=eDBbhKxVrd_3p4njSpxxc5whBow&redir_esc=y#v=onepage&q=gesti%C3%B3n%20de%20inventarios&f=false

Morales Londoño, N. (2016). Modelo de optimización en la producción basado en la teoría de las restricciones como estrategia para la gestión de la productividad: caso de aplicación: cantera de agregados para la construcción Cimaco.

<https://repositorio.utb.edu.co/handle/20.500.12585/1719#page=1>

Pávez Muñoz, J. D. (2019). Plan de negocio para empresa restaurante de comida rápida" Jawda", especializada en cocina. <https://repositorio.uss.cl/handle/uss/876>

Pinzón Guevara, I., Pérez Ortega, G., & Arango Serna, M. D. (2010). Mejoramiento en la gestión de inventarios. Propuesta metodológica. Revista Universidad EAFIT, 46(160), 9-21.

<https://biblat.unam.mx/es/revista/revista-universidad-eafit/articulo/mejoramiento-en-la-gestion-de-inventarios-propuesta-metodologica>

Polo Sánchez, C. E., & Segura Caro, C. A. (2019). Formulación de un plan de mejoramiento al proceso de selección de proveedores de materias primas en la compañía PepsiCo

Colombia, referenciada desde la norma ISO 9001: 2015 e 45001: 2018 en la ciudad de Bogotá. <https://repository.ucc.edu.co/items/2a2ea0d9-fe2b-4356-895a-05ac5961033b>

Silva, D. H. Z., Chávez, L. E. S., & Vicuña, J. W. U. (2021). Teoría de las restricciones y su impacto en las mejoras de la productividad. Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional, 6(11), 398-411. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8219338>

Soares, P., Almendra-Pegueros, R., Benítez Brito, N., Fernández-Villa, T., Lozano-Lorca, M., Valera-Gran, D., & Navarrete-Muñoz, E. M. (2020). Sistemas alimentarios sostenibles para una alimentación saludable. Revista Española de Nutrición Humana y Dietética, 24(2), 87-89. https://scielo.isciii.es/scielo.php?pid=S2174-51452020000200001&script=sci_arttext

Toro Caldas, J. S. (2024). Propuesta para el diseño una herramienta ofimática en la sección de inventarios de la empresa Transequipos SA (Doctoral dissertation, Pregrado (Virtual ya Distancia)). <https://repository.uniminuto.edu/server/api/core/bitstreams/5a37ea99-3b4a-4ec6-bd06-b19ea77126d0/content>

Torres Arriaga, M. G. (2019). Análisis Pestel.

<http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/handle/123456789/2973>

Torres, E. A. T., & Arjona, A. L. L. (2021). Factores que influyen en la sostenibilidad de las Pymes del sector restaurantero del municipio de Monterrey. *Innovaciones de negocios*, 18(35), 1-19. <https://revistainnovaciones.uanl.mx/index.php/revin/article/view/360>