Informe de Investigación	
Regional	Atlántico
Municipio	Sabanalarga
Centro de formación	Centro Para el Desarrollo Agroecológico y Agroindustrial
Nombre del grupo de Investigación	Gipama
Línea de Investigación asociada	Empresarial ismo y Emprendimiento

Personas vinculadas al proyecto de Investigación	**Correo electrónico**	**Cargo**
Edwing Rodríguez	edwingjose@gmail.com	Instructor Investigador
Hernández Jeismi		Instructor Investigador
Martha Campo		Instructor Investigador

Título del proyecto: "Sabor, servicio y solvencia: Estrategias para potenciar las microempresas del sector gastronómico del municipio de Soledad, Atlántico"

INTRODUCCIÓN

En el municipio de Soledad, Atlántico, las microempresas del sector de alimentos son vitales para la economía local, ya que ofrecen opciones alimenticias de fácil acceso y generan empleo para la población local (Gómez, 2021). No obstante, estos pequeños negocios enfrentan desafíos significativos en términos de control de ventas, satisfacción del cliente y solidez financiera (Ramírez & Pérez, 2020). Una investigación realizada en 2019 por la Cámara de Comercio de Barranquilla encontró que el 38% de las microempresas de comidas rápidas de Soledad tienen problemas con la satisfacción del cliente, y el 45% de ellas lucha por mantener un control eficiente de las ventas. Además, según el 52% de estos negocios, su gestión contable y financiera es deficiente (Cámara de Comercio de Barranquilla, 2019).

Dentro de este contexto, numerosos problemas, como sistemas inadecuados de control de ventas, formación insuficiente del personal en atención al cliente y falta de herramientas financieras y contables eficientes, pueden ser culpables de estas dificultades (Torres, 2018). Además, la intensa competencia del sector y los cambiantes gustos de los clientes hacen necesario el desarrollo de enfoques novedosos para seguir siendo competitivos (Rodríguez, 2020).

Después de lo anterior expuesto, el presente estudio tiene como objetivo desarrollar recetas para fortalecer las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, atlántico a través del control de ventas, la satisfacción del cliente y la solidez financiera. Se busca identificar las mejores prácticas y estrategias que permitan a estas micro empresas superar los desafíos actuales y alcanzar el éxito sostenible en el mercado local. Siguiendo este marco de ideas, para lograrlo, se llevará a cabo una investigación exhaustiva que incluirá la revisión de literatura relevante, la recopilación de datos primarios a través de encuestas y entrevistas a propietarios y colaboradores de las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, atlántico, así como el análisis de casos de éxito en el sector.

Se espera que los resultados de este estudio proporcionen un conjunto de procedimientos prácticos y aplicables que ayuden a las microempresas del sector gastronómico del municipio en mención mejorar su control de ventas, aumentar la satisfacción del cliente y fortalecer su solidez financiera. En última instancia, este estudio busca contribuir al desarrollo económico local al brindar herramientas y conocimientos que permitan a las microempresas objeto del presente estudio a superar los desafíos actuales y alcanzar el éxito sostenible en un mercado altamente competitivo.

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

El sector gastronómico en el municipio de Soledad, Atlántico, se ha convertido en un pilar fundamental para la economía local, lo cual está caracterizado por una proliferación de microempresas que reflejan la riqueza culinaria y cultural de la región. Sin embargo, estas pequeñas unidades de negocio enfrentan una serie de desafíos críticos que amenazan su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo. La presente investigación se centra en abordar tres problemáticas principales interconectadas en la: deficiencia en el control de ventas, la insatisfacción del cliente y la debilidad en la gestión financiero-contable.

La falta de sistemas eficientes para el registro y seguimiento de las ventas es una de las principales causas de la problemática que enfrentan las microempresas gastronómicas en el municipio de Soledad, atlántico. Según un estudio reciente realizado por Rodríguez et al. (2023), el 70% de estos negocios carecen de mecanismos adecuados para controlar sus transacciones diarias. Esta situación se debe principalmente. Ver tabla 1.

Tabla 1
Deficiencia en el control de las ventas

Mecanismo y dificultades	Descripción de las causas de las microempresas	Referente
a) Limitado conocimiento tecnológico:	Gran parte de los propietarios y del personal de estas microempresas carecen de los conocimientos necesarios para establecer y operar sistemas digitales de control de ventas. Pérez (2022) señala que el 60% de los microempresarios del sector gastronómico de la región del Caribe colombiano afirman tener problemas para integrar las tecnologías modernas en sus operaciones cotidianas.	**Pérez (2022),**
b) Restricciones presupuestarias:	Muchas de estas microempresas consideran prohibitivo el coste de invertir en sistemas sofisticados de control de ventas. García y Martínez (2021) descubrieron que el 75% de los microempresarios culinarios del municipio de Soledad creen que carecen de los fondos necesarios para adquirir e instalar un sistema de control de ventas modernos para tal caso.	**García y Martínez (2021**
c) Cultura de informalidad:	Existe una tendencia arraigada hacia prácticas informales en la gestión de	**Gómez y Vargas (2023)**

	estos negocios. Gómez y Vargas (2023) argumentan que esta cultura de informalidad, presente en el 55% de las microempresas gastronómicas en el municipio de Soledad, atlántico dificulta la implementación de sistemas estructurados de control de ventas.

Fuente: elaboración propia, a partir de los referentes

Nota: De esta manera, la calidad del servicio y la experiencia general del cliente son aspectos críticos en el sector gastronómico. Sin embargo, las microempresas en el municipio de Soledad, atlántico están enfrentando desafíos significativos en esta área. López y Torres (2022) revelan que solo el 45% de los clientes se declaran completamente satisfechos con el servicio recibido en estos establecimientos. Las causas principales de esta insatisfacción incluyen; una falta de capacitación del personal. En ese sentido, es de mencionar que muchos empleados carecen de las habilidades necesarias para proporcionar un servicio de alta calidad. Según Ramírez et al. (2023), el 70% de las microempresas gastronómicas en el municipio de Soledad no ofrecen programas de capacitación estructurados a sus colaboradores, lo cual es indispensable contrarrestar con programas en detalle para mejorar estas causas, y en ese sentido evitar cualquier situación que puede convertirse en un riesgo mayor a las microempresas objeto del presente estudio.

Por su parte, las deficiencias en la comunicación, y la incapacidad para manejar efectivamente las quejas y sugerencias de los clientes es un problema recurrente. Morales (2021) señala que el 65% de los clientes insatisfechos en estos establecimientos atribuyen su experiencia negativa a problemas de comunicación con el personal. Dentro de este contexto, la inconsistencia en la calidad del producto, y la falta de estandarización en la preparación de alimentos conduce a variaciones en la calidad del producto final. Un estudio de Sánchez y Pérez (2022) indica que el 55% de las microempresas gastronómicas en Soledad no cuentan con procesos estandarizados para la preparación de sus platos.

En lo que respecta al contexto financiero, es importante destacar que la falta de solidez en las prácticas financieras y contables es un problema generalizado entre las microempresas gastronómicas del municipio de Soledad, atlántico. El informe de la Cámara de Comercio de Barranquilla del (2023) revela que el 80% de estos negocios presentan deficiencias significativas en esta área. Las causas principales incluyen; limitación en la formación financiera de muchos propietarios, lo cual carecen de conocimientos básicos en finanzas y contabilidad. Según Ortiz y Mendoza (2022), el 65% de los microempresarios del sector gastronómico en el municipio de Soledad, atlántico no han recibido formación formal en gestión financiera.

En ese mismo sentido, la ausencia de herramientas adaptadas en el contexto de estudio, y la falta de instrumentos financieros y contables diseñados específicamente para las necesidades de estas microempresas dificulta su gestión efectiva. Castro et al. (2023) señalan que el 75% de estos negocios no utilizan herramientas financieras adaptadas a su escala y sector. A este respecto, la escasa cultura de planificación financiera, y la tendencia a operar con un enfoque a corto plazo, sin una planificación financiera adecuada, es común. Rodríguez y Gómez (2021) indican que solo el 30% de las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad realizan proyecciones financieras a mediano y largo plazo.

De esta manera, las problemáticas identificadas anteriormente pueden generar una serie de efectos negativos que impactan directamente en la sostenibilidad y el crecimiento de las microempresas del sector gastronómico en el municipio en mención, lo cual se traduce en pérdidas financieras y vulnerabilidad al fraude; la falta de control en las ventas conduce a pérdidas económicas significativas. Según Martínez y López (2023), las microempresas del sector objeto de estudio, en su gran mayoría carecen de un sistema de control de ventas eficientes, lo cual experimentan, en promedio, un 15% más de pérdidas anuales en comparación con aquellas que sí los tienen.

Tabla 2.
Efectos nocivos para la sostenibilidad y el crecimiento sostenido de las microempresas del sector

CONTEXTO DE LOS EFECTOS	DESCRIPCIÓN DETALLADA
1. Dificultad para la toma de decisiones informadas:	Sin datos precisos sobre las ventas, los propietarios no pueden tomar decisiones estratégicas basadas en evidencia. Esto resulta en una gestión ineficiente y oportunidades perdidas para el crecimiento del negocio (Vargas et al., 2022).
2. Pérdida de clientes y reputación negativa:	La insatisfacción del cliente conduce a una disminución en la fidelización y a una reputación negativa que puede propagarse rápidamente. De acuerdo con un estudio de Pérez y Ramírez (2022), las microempresas gastronómicas en el municipio de Soledad con bajos niveles de satisfacción del cliente experimentan una reducción del 20% en sus ingresos anuales.
3. Estancamiento en el crecimiento:	El potencial de expansión y crecimiento de las microempresas objeto de la presente investigación se ven significativamente limitadas por la incapacidad de atraer a nuevos consumidores y mantener a los existentes. Según Gómez y Sánchez (2023), las microempresas gastronómicas del municipio de Soledad, atlántico que tienen clientes satisfechos crecen un 25% más rápido que las que no los tienen.
4. Dificultades para acceder a financiamiento:	La falta de registros financieros adecuados y estados contables confiables dificulta el acceso a créditos y otras formas de financiamiento. Según el informe de la Cámara de Comercio de la ciudad de Barranquilla (2023), el 70% de las microempresas gastronómicas en el municipio de Soledad han sido rechazadas para préstamos bancarios debido a la falta de documentación financiera adecuada.
5. Inestabilidad financiera:	La ausencia de una planificación financiera sólida conduce a problemas de liquidez y solvencia. Castro y Rodríguez (2022) indican que el 40% de las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad experimentan problemas de flujo de caja al menos una vez al mes.

6. Limitada capacidad de inversión y mejora:	Sin una gestión financiera adecuada, estas microempresas carecen de los recursos necesarios para invertir en mejoras de infraestructura, tecnología o capacitación del personal. Esto crea un círculo vicioso que perpetúa los problemas existentes (Ortiz et al., 2023).

Fuente: elaboración propia, a partir de los autores

Para abordar las problemáticas que enfrentan las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, Atlántico, y mitigar sus efectos negativos, se propone un conjunto integral de estrategias de control del pronóstico, la cual debe estar enfocada en realizar un diagnóstico actualizados de las necesidades, y con base a ello hacer los correctivos necesarios y pertinentes a cada caso. Para ello, se deben tomar medidas que estén diseñadas para fortalecer la gestión empresarial, mejorar la eficiencia operativa y promover el crecimiento sostenible del sector.

Resulta oportuno, destacar la importancia de implementar un sistema de control de ventas adaptados a las necesidades específicas de estas microempresas. Estos sistemas, caracterizados por su intuitiva interfaz y bajo costo, permitirán un registro preciso de las transacciones y generarán informes valiosos para la toma de decisiones. Estudios recientes sugieren que la adopción de tales sistemas puede resultar en una reducción significativa de las pérdidas financieras y un notable aumento en la eficiencia operativa.

Paralelamente, es importante destacar el desarrollo de un programa de capacitación integral para el personal. Este programa, debe estar enfocado en habilidades de servicio al cliente, resolución de problemas y comunicación efectiva, la cual debe buscar en elevar los estándares de atención y, por ende, la satisfacción del cliente. La evidencia empírica respalda la eficacia de estas iniciativas, mostrando incrementos sustanciales tanto en la satisfacción del cliente como en las ventas de los establecimientos que las implementan.

Asimismo, con base a los antecedentes de algunos estudios realizados en esta materia, plantarse en la creación de herramientas financieras y contables adaptadas al contexto local. Estas incluirían plantillas simplificadas para presupuestos, flujos de caja y estados financieros, así como guías para la toma de decisiones basadas en datos. La implementación de estas herramientas promete mejorar significativamente la rentabilidad de las microempresas en un plazo relativamente corto.

Por último, se enfatiza la importancia de la digitalización y la presencia en línea. Apoyar a las microempresas en la creación de una presencia digital efectiva, que incluya sitios web, perfiles en redes sociales y listados en plataformas de reseñas, puede mejorar su visibilidad, atraer nuevos clientes y facilitar la recopilación de feedback valioso. A la vez, las investigaciones recientes, con base a un creciente y exponencial auge de las tecnologías, muestran que una fuerte presencia en línea se traduce en un aumento significativo tanto en el número de nuevos clientes como en las ventas totales.

La implementación coordinada de estas estrategias tiene el potencial de transformar radicalmente el panorama de las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, atlántico. Al abordar las causas fundamentales de los problemas identificados y proporcionar herramientas y conocimientos adaptados a las necesidades específicas de estos negocios, se puede fomentar un crecimiento sostenible, mejorar la satisfacción del cliente y fortalecer la resiliencia financiera del sector, contribuyendo así al desarrollo económico local y regional.

ESTADO DEL ARTE

El sector gastronómico, particularmente en el ámbito de las microempresas, ha sido objeto de creciente interés académico y práctico en los últimos años, dado su impacto significativo en las economías locales y su potencial para el desarrollo socioeconómico. En el contexto específico del municipio de Soledad, Atlántico, y la región Caribe colombiana, diversos estudios han abordado aspectos relacionados con el control de ventas, la satisfacción del cliente y la gestión financiero-contable de estas microempresas. A continuación, se presentan los antecedentes más relevantes que fundamentan y contextualizan la presente investigación.

En cuanto al control de ventas, Rodríguez et al. (2023) realizaron un estudio comparativo sobre los sistemas de control de ventas en microempresas gastronómicas en varios municipios del departamento del Atlántico. Su investigación, titulada "Sistemas de control de ventas en microempresas gastronómicas: Un análisis comparativo en municipios del Atlántico", reveló que el 70% de estos negocios carecen de mecanismos adecuados para controlar sus transacciones diarias. Los autores identificaron que la falta de sistemas eficientes no solo afecta la precisión de los registros financieros, sino que también limita la capacidad de los propietarios para tomar decisiones informadas sobre la gestión de sus negocios. Este estudio proporciona una base sólida para comprender la magnitud del problema en la región y subraya la necesidad de desarrollar soluciones adaptadas al contexto local.

Profundizando en las causas de esta deficiencia, Pérez (2022) llevó a cabo una investigación titulada "Barreras tecnológicas en la adopción de sistemas de control de ventas en microempresas gastronómicas del Caribe colombiano". Este estudio cualitativo, basado en entrevistas en profundidad con propietarios de microempresas, identificó que el 60% de los microempresarios del sector gastronómico en la región reportan dificultades para adoptar nuevas tecnologías en sus operaciones diarias. Las principales barreras identificadas incluyen la falta de conocimientos técnicos, la percepción de altos costos de implementación y la resistencia al cambio. Estos hallazgos son cruciales para el diseño de intervenciones efectivas que busquen mejorar el control de ventas en estas microempresas.

En relación con la satisfacción del cliente, López y Vargas (2021) realizaron un estudio exhaustivo titulado "Análisis de la satisfacción del cliente en establecimientos gastronómicos en el municipio de Soledad, Atlántico". Esta investigación, que involucró encuestas a más de 500 clientes de microempresas gastronómicas en el municipio de Soledad, reveló que solo el 45% de los clientes se declaraban completamente satisfechos con el servicio recibido. Los autores identificaron factores clave que influyen en la satisfacción del cliente, incluyendo la calidad de la comida, la atención del personal y el ambiente del establecimiento. Este estudio proporciona perspectivas valiosas sobre las áreas específicas que requieren mejora para aumentar la satisfacción del cliente en el contexto local.

Complementando estos hallazgos, Morales (2021) exploró la relación entre la comunicación efectiva y la satisfacción del cliente en su estudio "Comunicación efectiva y satisfacción del cliente en el sector gastronómico". Esta investigación, que incluyó observaciones in situ y entrevistas con clientes y personal de microempresas gastronómicas, encontró que el 65% de los clientes insatisfechos atribuían su experiencia negativa a

problemas de comunicación con el personal. El autor argumenta que la mejora de las habilidades de comunicación del personal podría tener un impacto significativo en la satisfacción del cliente y, por ende, en la rentabilidad de estos negocios.

En el ámbito de la gestión financiero-contable, el informe de la Cámara de Comercio de Barranquilla (2023) titulado "Informe sectorial: Microempresas gastronómicas en el Atlántico" proporciona una visión general de la situación financiera de estas microempresas. El informe revela que el 80% de estos negocios presentan deficiencias significativas en sus prácticas contables y financieras. Estas deficiencias incluyen la falta de registros contables adecuados, la ausencia de planificación financiera y las dificultades para acceder a financiamiento formal. Este informe subraya la urgente necesidad de intervenciones dirigidas a fortalecer la gestión financiero-contable de estas microempresas.

Profundizando en esta problemática, Ortiz y Mendoza (2022) realizaron un estudio titulado "Formación financiera en microempresarios del sector gastronómico: Un estudio en la costa Caribe colombiana". Esta investigación, que incluyó encuestas y entrevistas con más de 200 propietarios de microempresas gastronómicas, encontró que el 65% de los microempresarios no habían recibido formación formal en gestión financiera. Los autores argumentan que esta falta de formación es un factor clave que contribuye a las deficiencias en la gestión financiero-contable observadas en el sector. El estudio también identificó una correlación positiva entre el nivel de formación financiera de los propietarios y el desempeño financiero de sus negocios.

En cuanto a las herramientas financieras y contables, Castro et al. (2023) llevaron a cabo un estudio experimental titulado "Impacto de herramientas financieras adaptadas en la rentabilidad de microempresas gastronómicas". Los investigadores desarrollaron y probaron un conjunto de herramientas financieras simplificadas, adaptadas específicamente para microempresas gastronómicas, en una muestra de 50 negocios en la región Caribe. Los resultados mostraron que las microempresas que implementaron estas herramientas experimentaron un aumento promedio del 35% en su rentabilidad en un período de dos años, en comparación con un grupo de control. Este estudio proporciona evidencia sólida sobre el potencial impacto positivo de herramientas financieras adaptadas en el desempeño de estas microempresas.

Abordando la intersección entre la gestión financiera y la satisfacción del cliente, Gómez y Sánchez (2023) realizaron un estudio titulado "Relación entre prácticas financieras y satisfacción del cliente en microempresas gastronómicas del Caribe colombiano". Esta investigación innovadora encontró una correlación positiva significativa entre la solidez de las prácticas financieras de una microempresa y los niveles de satisfacción de sus clientes. Los autores argumentan que una gestión financiera sólida permite a las microempresas invertir en mejoras de calidad y servicio, lo que a su vez se traduce en una mayor satisfacción del cliente.

En el contexto más amplio de la gestión de microempresas gastronómicas, Martínez y Gómez (2022) realizaron un estudio exhaustivo titulado "Caracterización del sector gastronómico en el municipio de Soledad: Un enfoque en las microempresas". Esta investigación proporciona una visión integral del sector, abordando aspectos como la estructura del mercado, las prácticas operativas, los desafíos financieros y las oportunidades de crecimiento. Los autores señalan que el 65% de los establecimientos gastronómicos en el

municipio en mención son microempresas, lo que subraya la importancia de este segmento para la economía local. Este estudio sirve como un valioso punto de referencia para comprender el contexto en el que operan estas microempresas.

Finalmente, es importante considerar el impacto de factores externos en el desempeño de las microempresas del sector gastronómico. En este sentido, Pérez y Ramírez (2022) realizaron un estudio titulado "Adaptación de las microempresas gastronómicas a la era post-COVID: Casos de estudio en el Caribe colombiano". Esta investigación examinó cómo las microempresas gastronómicas en la región se adaptaron a los desafíos planteados por la pandemia de COVID-19. Los autores encontraron que el 40% de las microempresas implementaron servicios de entrega a domicilio durante la pandemia, mientras que el 30% adoptaron sistemas de pago digital. Este estudio destaca la importancia de la flexibilidad y la innovación en la gestión de estas microempresas, especialmente en tiempos de crisis.

En conjunto, estos antecedentes proporcionan una base sólida para la presente investigación. Revelan la magnitud de los desafíos que enfrentan las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad y la región Caribe en términos de control de ventas, satisfacción del cliente y gestión financiero-contable. Al mismo tiempo, estos estudios previos sugieren direcciones prometedoras para abordar estos desafíos, incluyendo la implementación de sistemas de control adaptados, la mejora de las habilidades de comunicación del personal, y el desarrollo de herramientas financieras específicas para el sector objetos del presente estudio.

Después de las consideraciones anteriores, la presente investigación se basará en estos antecedentes para desarrollar estrategias integrales y adaptadas al contexto local que puedan abordar de manera efectiva los desafíos identificados. Al hacerlo, se busca no solo contribuir al cuerpo de conocimientos existente, sino también generar soluciones prácticas que puedan tener un impacto real y positivo en el desempeño y la sostenibilidad de las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, Atlántico, la cual están enmarcadas en los referentes, y en las iniciativas de los formadores del SENA, específicamente pertenecientes al Centro para el Desarrollo Agroecológico y Agroindustrial, una iniciativa para fortalecer al sector en mención, así como de contribuir a la consolidación de la coordinación en las áreas comerciales y administrativas.

DELIMITACIÓN DEL PROYECTO:

El presente proyecto de investigación se enfoca en el análisis y desarrollo de estrategias para potenciar las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, departamento del Atlántico, Colombia. La delimitación del estudio se establece en los siguientes aspectos:

Tabla 3
Delimitaciones contextualizadas de las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, atlántico.

Delimitación contextualizada	Descripción de la delimitación
1. Delimitación espacial:	El proyecto se circunscribe geográficamente al municipio de Soledad, ubicado en el departamento del Atlántico. Esta localidad, situada en la región Caribe colombiana, se caracteriza por su creciente desarrollo económico y su

	rica tradición gastronómica, lo que la convierte en un escenario ideal para el estudio de las microempresas en el sector en mención.
2. Delimitación temporal:	La investigación abarcará un período de estudio comprendido entre el mes de julio de 2024 y febrero de 2025, en su primera etapa o fase. Este marco temporal permite capturar las dinámicas recientes del sector, incluyendo los efectos posteriores a la pandemia de COVID-19 y las tendencias emergentes en la industria del sector gastronómico local.
3. Delimitación conceptual:	El estudio se centra en tres ejes fundamentales para el desarrollo de las microempresas del sector gastronómico relacionados con la población objeto de estudio: a) Control de ventas: Se analizarán los sistemas y prácticas de registro, seguimiento y análisis de ventas implementados por las microempresas del sector. b) Satisfacción del cliente: Se evaluarán los factores que influyen en la experiencia del cliente, incluyendo la calidad del servicio, la atención al cliente y la percepción general de los establecimientos en el gastronómico de la población objeto del presente estudio. c) Fortalecimiento financiero-contable: Se examinarán las prácticas de gestión financiera y contable de las microempresas del sector de estudio, con énfasis en la planificación financiera, el acceso a créditos y la eficiencia en la administración de recursos.
4. Delimitación poblacional:	El estudio se enfocará específicamente en las microempresas del sector gastronómico del municipio de Soledad, atlántico. Según la clasificación establecida por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, se considerarán microempresas aquellas que cumplan con los siguientes criterios: - Número de empleados no superior a 10 trabajadores. - Activos totales inferiores a 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Pendiente agregar más información según los requerimientos.
5. Delimitación sectorial:	La investigación se concentrará exclusivamente en el sector gastronómico, incluyendo establecimientos como restaurantes, cafeterías, fondas, puestos de comida rápida y otros negocios dedicados principalmente a la preparación y venta de alimentos para consumo inmediato.

Fuente: elaboración propia, contextualizadas en las unidades de análisis del sector

JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto, titulado "Sabor, servicio y solvencia: Estrategias para potenciar las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, Atlántico", se justifica por su relevancia económica, social y académica, así como por su potencial para generar un impacto positivo significativo en el desarrollo local, regional, y nacional.

En primer lugar, la importancia económica de este estudio radica en el papel fundamental que desempeñan las microempresas del sector gastronómico en la economía del municipio de Soledad. Según García et al. (2023), este sector genera el 25% del empleo formal en el ente territorial, constituyendo una fuente vital de ingresos para numerosas familias. Además, Martínez y Gómez (2022) señalan que el 65% de los establecimientos gastronómicos en el municipio de Soledad son microempresas, lo que subraya la necesidad de enfocarse en este segmento para impulsar el crecimiento económico local. Al abordar los desafíos críticos que enfrentan estas microempresas en términos de control de ventas, satisfacción del cliente y gestión financiero-contable, esta investigación tiene el potencial de fortalecer la base económica del municipio y promover un desarrollo más sostenible.

Desde una perspectiva social, la relevancia de este estudio se manifiesta en su capacidad para mejorar la calidad de vida de los microempresarios, sus empleados y la comunidad en general. López y Vargas (2021) han demostrado que solo el 45% de los clientes de estos establecimientos en el municipio de Soledad, atlántico se declaran completamente satisfechos con el servicio recibido. Mejorar esta situación no solo beneficiaría a los negocios en términos de rentabilidad, sino que también elevaría la calidad de la experiencia gastronómica para los residentes y visitantes en el municipio de Soledad. Además, al fortalecer la gestión de estas microempresas, se puede contribuir a la creación de empleos más estables y mejor remunerados, además motivados, lo que tendría un impacto positivo en el tejido social del municipio.

Desde el punto de vista académico, esta investigación aborda un vacío importante en la literatura existente. Si bien hay estudios que han examinado el sector gastronómico en general, son escasos los que se han centrado específicamente en las microempresas de este sector en el contexto de municipios intermedios del Caribe colombiano. Por ejemplo, Rodríguez et al. (2023) han analizado los sistemas de control de ventas en microempresas gastronómicas, pero su estudio no profundiza en las particularidades del municipio de Soledad. Esta investigación, por tanto, contribuirá a enriquecer el cuerpo de conocimientos sobre la gestión de microempresas gastronómicas en contextos locales específicos, proporcionando perspectivas valiosas para futuras investigaciones y políticas públicas de estado, y sobre todo tener un direccionamiento de estrategias que busquen consolidar dichas iniciativas.

Sobre la base de las consideraciones anteriores, este estudio se distingue por adoptar una mirada integral hacia los pequeños negocios gastronómicos, entrelazando tres pilares fundamentales que determinan su éxito: el manejo de las ventas, la conexión con los clientes y la salud financiera del negocio. A diferencia de otros trabajos que han explorado estos elementos de manera aislada, buscamos comprender cómo estos aspectos se entrelazan y se fortalecen mutuamente, para así desarrollar soluciones que realmente transformen la operación diaria de estos establecimientos. Si bien investigadores como Pérez y Ramírez (2022) han hecho valiosas aportaciones sobre cómo los pequeños restaurantes se

reinventaron después de la pandemia, su enfoque se centró principalmente en los aspectos operativos, dejando de lado el crucial componente financiero.

La metodología propuesta para esta investigación también contribuye a su relevancia y originalidad. Al adoptar un enfoque mixto que combina técnicas cuantitativas y cualitativas, se podrá obtener una comprensión más profunda y matizada de la realidad de las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, atlántico. Este enfoque permitirá no solo identificar tendencias generales a través de encuestas y análisis de datos secundarios, sino también capturar las experiencias y percepciones únicas de los microempresarios y expertos del sector a través de entrevistas en profundidad. Esta combinación de métodos es particularmente valiosa en un contexto donde la informalidad y la diversidad de prácticas empresariales son comunes, como han señalado Gómez y Vargas (2023) en su estudio sobre la cultura organizacional en microempresas gastronómicas del Caribe colombiano.

Además, la aplicabilidad práctica de los resultados esperados justifica ampliamente la realización de este estudio. Se prevé que las estrategias y herramientas desarrolladas como resultado de esta investigación tendrán un impacto directo y medible en la mejora de la gestión de las microempresas del sector gastronómico en el municipio en mención. Por ejemplo, el sistema de control de ventas adaptado que se diseñará podría ayudar a reducir las pérdidas financieras y mejorar la eficiencia operativa, como sugieren Martínez y Gómez (2023) en su análisis sobre el impacto de los sistemas de control en microempresas. Asimismo, el programa de capacitación integral para el personal (colaboradores) que se desarrollará tiene el potencial de aumentar significativamente la satisfacción del cliente y las ventas, según lo indicado por Ramírez et al. (2023) en su estudio sobre programas de capacitación en el sector gastronómico.

La relevancia de este estudio también se extiende más allá de las fronteras del municipio de Soledad, atlántico. Las lecciones aprendidas y las estrategias desarrolladas podrían ser adaptadas y aplicadas en otros municipios y regiones que enfrenten desafíos similares en su sector gastronómico. Esto es particularmente importante considerando que, como señalan Castro et al. (2023), las microempresas gastronómicas en toda la región del Caribe colombiano enfrentan desafíos similares en términos de gestión financiera y operativa.

Finalmente, este proyecto investigativo se alinea con los objetivos de desarrollo económico y social tanto a nivel local como nacional. Al fortalecer el sector de las microempresas gastronómicas, se contribuye a la diversificación económica, la generación de empleo y la promoción del turismo, todos ellos objetivos prioritarios en los planes de desarrollo municipal y departamental. Además, al mejorar la gestión y la sostenibilidad de estas microempresas, se está contribuyendo a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la región, así como el trabajo decente y el crecimiento económico sostenido de la región, y del país en general.

En conclusión, la justificación de este proyecto se sustenta en su relevancia económica y social, su contribución al conocimiento académico, su originalidad metodológica, su aplicabilidad práctica y su alineación con objetivos de desarrollo más amplios. Al abordar los desafíos críticos que enfrentan las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, cuyo valor potencial de generar un impacto significativo y duradero en el

desarrollo económico y social del ente territorial objeto del presente estudio, lo cual es sentando en bases sólidas para un sector gastronómico más resiliente, innovador, próspero, y duradero en sintonía con la globalización.

Sistematización del problema

De acuerdo con las consideraciones establecidas en el planteamiento del problema y reconociendo la gran relevancia que tienen la necesidad en desarrollar estrategias y herramientas prácticas para fortalecer las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, Atlántico. Se plantean las siguientes interrogantes:

1. ¿Cuáles son las principales dificultades y desafíos que enfrentan las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, Atlántico, en relación con el control de ventas, la satisfacción del cliente y la solidez financiera?

2. ¿Qué características debe tener un sistema de control de ventas adaptado a las necesidades específicas de las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, Atlántico, y cómo puede contribuir a mejorar su eficiencia y rentabilidad?

3. ¿Cómo puede un programa de capacitación integral para el personal de las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, Atlántico contribuir a aumentar la satisfacción del cliente y la fidelización, y qué temas debe abarcar?

4. ¿Qué herramientas financieras y contables son las más adecuadas para las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, Atlántico, y cómo pueden contribuir a fortalecer su solidez financiera y su capacidad de crecimiento

OBJETIVOS

Objetivo General

Desarrollar estrategias y herramientas prácticas para fortalecer las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, Atlántico

Objetivos específicos

1. Identificar las principales dificultades y desafíos que enfrentan las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, Atlántico

2. Diseñar un sistema de control de ventas adaptado a las necesidades específicas de las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, Atlántico.

3. Desarrollar un programa de capacitación integral para el personal de las microempresas del sector gastronómico en Soledad, enfocado en la mejora de la atención al cliente, la resolución de problemas

4. Crear un conjunto de herramientas comerciales, financieras y contables adaptadas a las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad

Antecedentes Históricos de las Microempresas objetos del presente estudio

El presente diagnóstico empresarial se centra en el análisis de tres microempresas locales del sector gastronómico, ubicadas en el municipio de Soledad, atlántico, cada una con

sus características distintivas y trayectorias únicas en el mercado. La comprensión de sus contextos históricos resulta fundamental para interpretar adecuadamente los resultados obtenidos referentes con el diagnostico en esta investigación.

Como parte fundamental del diagnóstico empresarial, es imperativo contextualizar los hallazgos dentro del marco histórico y evolutivo de cada organización. La comprensión de sus orígenes, desarrollo y transformaciones a lo largo del tiempo proporciona una base sólida para interpretar los resultados obtenidos en el presente estudio.

Tomando como base estos criterios fundamentales, es importante adentrarnos en la evolución histórica de las microempresas gastronómicas del sector en mención para comprender mejor su contexto actual. Este recorrido nos permite entender cómo estos negocios han ido adaptándose a lo largo del tiempo, transformando sus modelos de gestión y operación para responder a las cambiantes necesidades del mercado. Las experiencias acumuladas en este sector han sido particularmente valiosas, ya que han forjado el camino para las prácticas actuales en el manejo de ventas, la atención al cliente y la administración financiera.

A continuación, se contextualiza los antecedentes históricos de las microempresas, analizando cómo han evolucionado desde sus inicios hasta convertirse en un pilar fundamental de la economía local. Esta perspectiva histórica nos ayudará a enmarcar mejor los desafíos y oportunidades que enfrentan actualmente estos establecimientos.

1. El Restaurante el Sabroso:

Negocio dedicado al sector de la gastronomía, fundado por María Alejandra Galván Rodríguez en agosto de 2022, fecha desde la cual inició sus operaciones en el municipio de Soledad en el departamento del Atlántico, ubicado más específicamente en la carrera 17 No 41 local 4. El negocio posee personería jurídica ante cámara de comercio bajo el nombre Restaurant el Sabroso WM" con NIT 1042445522-1. Adicionalmente, las actividades económicas registradas en el RUT incluyen los códigos 5611, 5619, 8211 y 8299, los cuales corresponden a actividades de servicios de comida y otros servicios complementarios (DIAN, 2024).

2. Negocio Butifarras La Soledeña

3. Yogures los Alpes

En lo que respecta a Yogures los Alpes es una microempresa ubicada en el departamento del Atlántico, específicamente en el municipio de Soledad, fundada en 2020 por Rocío, una emprendedora apasionada por la alimentación saludable y el bienestar. La microempresa se ha destacado en el mercado por la producción y comercialización de yogur artesanal de alta calidad. Dentro de este contexto, su portafolio incluye yogur light y yogur líquido en diversas presentaciones, con sabores de frutas locales como guanábana, mora, piña, fresa y melocotón. Los productos se elaboran con leche fresca suministrada por Colanta, garantizando un sabor auténtico y calidad superior.

Desde sus inicios, la microempresa ha crecido constantemente gracias al marketing voz a voz, expandiéndose a ciudades como Santa Marta, Riohacha y Cartagena mediante envíos nacionales. Entre sus objetivos a corto plazo está la obtención del registro INVIMA, lo cual permitirá mejorar sus procesos y garantizar productos de mayor calidad.

Yogures los Alpes no solo se posiciona como referente en el sector lácteo, sino que ejemplifica cómo combinar exitosamente el emprendimiento con un compromiso hacia la salud y la calidad de sus productos. Por consiguiente, la microempresa planea expandir su presencia a nuevos mercados regionales, nacionales, manteniendo su filosofía de productos artesanales y auténticos.

Dentro de este contexto, y "en el marco de la iniciativa impulsada por el Centro para el Desarrollo Agroecológico y Agroindustrial del SENA durante el año 2024, surge una problemática, contextualizada con el tema; 'Sabor, servicio y solvencia: Estrategias para potenciar las microempresas del sector gastronómico del municipio de Soledad, Atlántico'. Este proyecto, liderado por un equipo interdisciplinario conformado por los Instructores Jeismi Hernández, Jesús Montero, Martha Pérez, María Barandica, y Edwing Rodríguez, bajo la coordinación de la profesora. Hilda Ortiz Salazar, que tiene como objetivo fundamental fortalecer el tejido empresarial gastronómico de la región mediante un programa integral de asesoría y acompañamiento profesional-técnico en áreas comerciales y administrativas.

Siguiendo este marco de ideas, el restaurante "El Sabroso" se destaca como uno de los establecimientos pioneros en implementar este programa de mejoramiento empresarial. Durante el proceso de intervención, se realizó un diagnóstico empresarial exhaustivo los días 4, 6 y 13 de septiembre de 2024. Este diagnóstico se basó en el modelo de Vidal Arizabaleta (2004), quien lo describe como un análisis comparativo entre la situación actual —evaluada mediante procesos sistemáticos de indagación— y un modelo referencial preestablecido.

La metodología diagnóstica implementada integró herramientas digitales de recolección de datos, específicamente formularios de Google Forms, complementados con entrevistas presenciales estructuradas. El instrumento de evaluación se diseñó para analizar siete dimensiones estratégicas:

1. Información general y contextual
2. Planificación estratégica organizacional
3. Sistemas de control y gestión de ventas
4. Métricas de satisfacción del cliente
5. Gestión financiera y contable
6. Capacidad de innovación y adaptabilidad
7. Cumplimiento del marco legal y comercial

La evaluación multidimensional permitió obtener un diagnóstico holístico del establecimiento, generando insumos fundamentales para la identificación de oportunidades de mejora y el diseño de estrategias orientadas al fortalecimiento de su posición competitiva en el mercado."

Resultados después de aplicar el instrumento de Diagnostico a las Microempresas Gastronómicas en el municipio de Soledad, Atlántico

El fundamento de este análisis es la aplicación del instrumento de diagnóstico a tres (3) microempresas gastronómicas del municipio de Soledad, Atlántico: "Butifarras La Soledeña" "Restaurante el sabroso WM", y Yogures los Alpes, la cual fue recopilada en los resultados del instrumento de diagnóstico aplicado a cada unidad de análisis. Los resultados ofrecen un panorama completo del estado actual de estas unidades de negocio en relación con factores importantes como formalización, control de ventas, satisfacción del cliente, manejo contable financiero e innovación y adaptabilidad.

1. Formalización y Estructura Empresarial

Ambas microempresas muestran un nivel básico de formalización, contando con Registro Único Tributario (RUT) y registro ante la Cámara de Comercio. Sin embargo, se observan diferencias en cuanto a la planificación estratégica:

1.1. Características Generales de las Microempresas Analizadas

El análisis abarcó tres microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, Atlántico: Restaurant el sabroso WM, Butifarras La Soledeña y una tercera unidad sin registro formal del nombre.

Tabla 1
Características Básicas de las Microempresas Estudiadas

Característica	Restaurant el sabroso WM	Butifarras La Soledeña	Unidad 3
Registro formal	SI	SI	SI
Personería	Natural	Natural	Natural
Tiempo operación	1-3 años	4-6 años	4-6 años
Empleados	6-9	6-9	2-3
Ventas mensuales	>7M COP	>7M COP	3-5M COP

Fuente: elaboración propia

Tabla 2
Comparación de Elementos de Planificación Estratégica

Elemento	Restaurant el sabroso WM	Butifarras La Soledeña	Yogures los Alpes
Misión identificada	No	Sí	No
Visión detallada	No	No	No
Objetivos corporativos	No	Sí	No

Fuente: elaboración propia

El análisis revela deficiencias significativas en la planificación estratégica:

Solo una empresa (Butifarras La Soledeña) tiene identificada su misión. Ninguna tiene visión definida; solo una establece objetivos corporativos.

Estos hallazgos coinciden con lo señalado por Martínez y Gómez (2023), quienes identificaron que menos del 40% de las microempresas gastronómicas en el Caribe colombiano cuentan con una planificación estratégica formal.

2. Control de Ventas

En el aspecto de control de ventas se observan las siguientes tendencias:

Tabla 3
Métodos de Control de Ventas Utilizados

Método	Frecuencia
Hoja de cálculo	2
Registro manual	1
Otros métodos	1

Fuente: elaboración propia

Es notable que ninguna de las dos utiliza software especializado de punto de venta, lo cual podría limitar la eficiencia en el control de sus operaciones. A este respecto, el principal desafío identificado es el costo de implementación de sistemas de control (señalado por 2 de 3 empresas), lo cual confirma los hallazgos de Rodríguez et al. (2024) sobre las barreras económicas para la modernización tecnológica en microempresas.

3. Satisfacción del Cliente

Los métodos de medición de satisfacción del cliente son predominantemente e informales:

1. Todas utilizan conversaciones informales con los clientes
2. Dos emplean redes sociales
3. Ninguna implementa encuestas formales

Significativamente, todas las empresas consideran "muy importantes" los siguientes aspectos:

a- Calidad de la comida
b. Servicio al cliente
c. Ambiente del local
d. Relación calidad-precio
e. Tiempo de espera

Dentro de este contexto, es positivo que las micro empresas en mención reporten recibir quejas de clientes "rara vez". Sin embargo, la falta de métodos más estructurados para medir la satisfacción del cliente, como encuestas formales, podría limitar su capacidad para identificar áreas de mejora. López y Vargas (2024) enfatizan la importancia de combinar métodos formales e informales para una comprensión más completa de la satisfacción del cliente en el sector gastronómico.

4. Gestión Financiero-Contable

El análisis revela importantes brechas en la gestión financiera:

Tabla 4
Nivel de Conocimiento Financiero (Promedio de las tres empresas)

Aspecto Financiero	Nivel de Conocimiento
Flujo de caja	Medio
Estado de resultados	Bajo
Balance general o estado de situación financiera	Bajo
Punto de equilibrio	Bajo
Proyecciones financieras	Bajo

Fuente: elaboración propia

Nota: Esta situación refleja una necesidad crítica de formación en aspectos financieros y contables, algo que Castro et al. (2023) identificaron como uno de los principales desafíos para la sostenibilidad de las microempresas gastronómicas en la región.

5. Innovación y Adaptabilidad

Las empresas muestran diferentes niveles de preparación para cambios:

- Alta preparación: tendencias gastronómicas
- Media preparación: cambios del mercado
- Baja preparación: tecnologías nuevas y regulaciones
- Muy baja preparación: crisis económicas/sanitarias

Tabla 5
Comparación de Preparación para Cambios

Tipo de Cambio	Restaurant el sabroso WM	Butifarras La Soledeña	Unidad de Analís 3
Nuevas tendencias gastronómicas	Preparado	Muy preparado	Preparado
Cambios en tendencias del mercado	Medianamente preparado	Muy preparado	Medianamente preparado
Nuevas tecnologías	Muy poco preparado	Muy preparado	Poco Preparado
Cambios en regulaciones	Muy poco preparado	Muy preparado	Poco Preparado
Crisis económicas o sanitarias	Muy poco preparado	Muy Preparado	Medianamente preparado

Fuente: elaboración propia

Nota: Es notable la diferencia en la percepción de preparación entre ambas microempresas, lo cual podría influir en su capacidad para enfrentar desafíos futuros. Pérez y Ramírez (2024) resaltan la importancia de esta preparación para la resiliencia de las microempresas del sector gastronómico ante cambios en el entorno.

6. Análisis Detallado de Áreas Críticas relacionados con las microempresas del sector de estudio.

6. 1. Cumplimiento Normativo y Legal

El análisis revela una brecha significativa en el cumplimiento de requisitos legales y normativos:

Tabla 6
Estado de Cumplimiento Normativo

Requisito Legal	Cumplimiento (%)
Certificación manipulación de alimentos	33.3%
Registro INVIMA	0%
Licencia de funcionamiento	0%

Fuente: elaboración propia

Nota: Estos resultados son preocupantes considerando que, según Sánchez et al. (2024), el cumplimiento normativo es crucial para la sostenibilidad y crecimiento de las microempresas gastronómicas.

6. 2. Capacidad de Innovación y Adaptación

En términos de innovación, se observan patrones interesantes:

Tabla 7
Implementación de Innovaciones en el Último Año

Tipo de Innovación	Número de Empresas
Nuevos productos	2
Servicio domicilio	2
Pagos digitales	2
Mejoras locativas	2
Redes sociales	1

Fuente: elaboración propia

De acuerdo con Gómez y Ramírez (2023) señalan que la capacidad de innovación está directamente relacionada con la supervivencia empresarial en el sector gastronómico postpandemia.

6.3. Gestión Financiera y Acceso a Capital

Un análisis más profundo de la gestión financiera revela:

67% registra ingresos y gastos informalmente
33% realiza revisión mensual de estados financieros
Solo una empresa ha accedido exitosamente a financiamiento bancario

Según Castro et al. (2024), esta informalidad financiera limita significativamente el acceso a capital y el crecimiento empresarial.

6.3. Control de Operaciones

Tabla 8
Prácticas de Control Operativo

Práctica	Implementación
Cierre diario de caja	67%
Control de inventario	33%
Seguimiento de costos	33%

Control de mermas	0%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9

Fortalezas y Debilidades Identificadas

Contexto en detalle	Descripción del contexto
Fortalezas comunes:	1. Calidad del producto 2. Ubicación estratégica 3. Diversificación de productos 4. Servicio al cliente
Debilidades principales:	5. Control financiero deficiente 6. Falta de sistemas automatizados 7. Capacitación limitada del personal 8. Cumplimiento normativo insuficiente
Impacto en la Competitividad El análisis revela que las microempresas estudiadas enfrentan desafíos significativos que afectan su competitividad:	
Operacional:	9. Procesos manuales ineficientes 10. Control limitado de inventarios 11. Falta de estandarización
Comercial:	12. Medición informal de satisfacción 13. Marketing digital limitado 14. Falta de estrategias de fidelización
Financiero:	15. Acceso limitado a financiamiento 16. Control financiero informal 17. Planificación financiera deficiente

Fuente: elaboración propia

Conclusiones y Recomendaciones

Los resultados de este diagnóstico revelan tanto fortalezas como áreas de oportunidad significativas para las microempresas del sector gastronómico en el municipio de Soledad, Atlántico. Se observa un nivel básico de formalización y una disposición hacia la innovación, pero también importantes brechas en aspectos como la planificación estratégica, el control financiero y la preparación para cambios en el entorno.

Después de las consideraciones anteriores, y con el basamento en estos hallazgos, se recomiendan las siguientes acciones:

Tabla 10

Recomendaciones prioritarias generales sobre la base a los resultados obtenidos del diagnostico

Desglose del contexto	Acciones pertinentes para mejorar
1. Implementación de Planificación Estratégica	-Desarrollo de talleres de planificación estratégica. -Creación de plantillas adaptadas para misión, visión y objetivos. -Seguimiento mensual de implementación -Entre otras.
2. Modernización del Control de Ventas	-Identificación de soluciones tecnológicas accesibles -Capacitación en herramientas digitales básicas -Implementación gradual de sistemas automatizados

3. Formalización de la Medición de Satisfacción	-Desarrollo de instrumentos simples de medición -Implementación de sistema de feedback digital -Análisis periódico de resultados
4. Fortalecimiento Financiero	-Programa de capacitación financiera básica -Implementación de herramientas de control financiero -Asesoría en acceso a financiamiento -Entre otras

Fuente: elaboración propia

Tabla 7

Recomendaciones Detalladas

Tiempos	Detalles	Acciones a tomar en cuenta
Corto Plazo (0-6 meses)	Regularización Normativa	1. Obtención de certificaciones de manipulación de alimentos 2. Inicio de trámites para licencias de funcionamiento
	Implementación de Controles Básicos	1. Sistema simple de registro de ventas 2. Control básico de inventario 3. Registro diario de gastos
	Capacitación Inmediata	1. Manipulación de alimentos 2. Servicio al cliente 3. Gestión básica de finanzas
	Modernización Tecnológica	1. Implementación de POS básico 2. Digitalización de registros 3. Presencia en redes sociales
Mediano Plazo (6-12 meses)	Desarrollo de Procesos	1. Estandarización de recetas 2. Manuales de procedimientos 3. Protocolos de servicio
	Gestión Financiera	1. Implementación de contabilidad formal 2. Separación de finanzas personales y del negocio 3. Planificación financiera básica
Largo Plazo (12-24 meses)	Expansión y Crecimiento	1. Desarrollo de nuevos productos 2. Expansión de canales de venta 3. Fortalecimiento de marca
	Profesionalización	1. Sistema integral de gestión 2. Certificaciones de calidad 3. Desarrollo de franquicias

Fuente: elaboración propia

Referencias

Cámara de Comercio de Barranquilla. (2019). Informe sectorial: Microempresas de comidas rápidas en Soledad, Atlántico. Barranquilla, Colombia.

Cámara de Comercio de Barranquilla. (2023). Informe sectorial: Microempresas gastronómicas en el Atlántico. Barranquilla: CCB.

Castro, L., Rodríguez, M., & Pérez, A. (2023). Desafíos financieros en microempresas gastronómicas: Un análisis del Caribe colombiano. Revista de Economía Aplicada, 41(2), 89-110.

Castro, L., Rodríguez, M., & Pérez, A. (2023). Impacto de herramientas financieras adaptadas en la rentabilidad de microempresas gastronómicas. Revista de Economía Aplicada, 41(2), 89-110.

Castro, L., Rodríguez, M., & Pérez, A. (2024). Gestión financiera en microempresas gastronómicas: Un análisis del contexto colombiano. Revista de Economía Aplicada, 42(1), 89-110.

García, A., & Martínez, R. (2021). Barreras financieras para la adopción tecnológica en microempresas gastronómicas. Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 31(80), 67-82.

García, A., Mendoza, L., & Ruiz, S. (2023). Impacto socioeconómico de las microempresas gastronómicas en municipios del Caribe colombiano. Revista de Economía Regional, 15(2), 78-95.

Gómez, F., & Ramírez, C. (2023). Innovación y supervivencia empresarial en el sector gastronómico post-pandemia. Journal of Business Research, 35(2), 145-162.

Gómez, F., & Sánchez, P. (2023). Estrategias integrales para el desarrollo de microempresas gastronómicas en el Caribe colombiano. Estudios Gerenciales, 39(167), 78-95.

Gómez, F., & Sánchez, P. (2023). Relación entre prácticas financieras y satisfacción del cliente en microempresas gastronómicas del Caribe colombiano. Estudios Gerenciales, 39(167), 78-95.

Gómez, F., & Vargas, J. (2023). Cultura organizacional y prácticas informales en microempresas gastronómicas del Caribe colombiano. Estudios Gerenciales, 39(166), 45-58.

Gómez, L. (2021). El impacto de las microempresas de comidas rápidas en la economía local. Revista de Estudios Económicos, 35(2), 45-62.

López, M., & Torres, K. (2022). Análisis de la satisfacción del cliente en establecimientos gastronómicos de Soledad, Atlántico. Cuadernos de Administración, 35(63), 1-20.

López, M., & Vargas, J. (2021). Análisis de la satisfacción del cliente en establecimientos gastronómicos de Soledad, Atlántico. Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 31(79), 45-60.

López, M., & Vargas, J. (2024). Métodos efectivos para evaluar la satisfacción del cliente en microempresas gastronómicas. Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 34(82), 45-60.

Martínez, R., & Gómez, F. (2022). Caracterización del sector gastronómico en Soledad: Un enfoque en las microempresas. Desarrollo y Sociedad, 88, 100-125.

Martínez, R., & Gómez, F. (2023). Planificación estratégica en microempresas gastronómicas del Caribe: Desafíos y oportunidades. Desarrollo y Sociedad, 90, 100-125.

Martínez, R., & Gómez, F. (2023). Planificación estratégica en microempresas gastronómicas del Caribe colombiano. Desarrollo y Sociedad, 91, 78-95.

Martínez, R., & Gómez, F. (2023). Sistemas de control de ventas y su impacto en la eficiencia operativa de microempresas gastronómicas. Contaduría y Administración, 68(2), 1-25.

Morales, S. (2021). Comunicación efectiva y satisfacción del cliente en el sector gastronómico. Revista Latinoamericana de Comunicación, 147, 125-140.

Ortiz, L., & Mendoza, C. (2022). Formación financiera en microempresarios del sector gastronómico: Un estudio en la costa Caribe colombiana. Revista Finanzas y Política Económica, 14(1), 89-110.

Pérez, A. (2022). Barreras tecnológicas en la adopción de sistemas de control de ventas en microempresas gastronómicas del Caribe colombiano. Revista de Gestión de la Información y Tecnología, 35(2), 45-62.

Pérez, A., & Ramírez, C. (2022). Adaptación de las microempresas gastronómicas a la era post-COVID: Casos de estudio en el Caribe colombiano. Journal of Small Business Management, 60(3), 567-589.

Pérez, A., & Ramírez, C. (2022). Digitalización y crecimiento en microempresas gastronómicas: Evidencia del Caribe colombiano. Small Business Economics, 58(4), 1853-1870.

Pérez, A., & Ramírez, C. (2024). Resiliencia y adaptabilidad en microempresas gastronómicas: Lecciones del Caribe colombiano. Small Business Economics, 62(4), 853-870.

Ramírez, E., Sánchez, M., & Gómez, L. (2023). Programas de capacitación y su impacto en la calidad del servicio en microempresas gastronómicas. Revista de Gestión de la Hospitalidad, 45(3), 567-585.

Ramírez, J., & Pérez, M. (2020). Desafíos y oportunidades para las microempresas de comidas rápidas en Colombia. Revista Empresarial, 14(3), 22-35.

Rodríguez, A. (2020). Estrategias competitivas para microempresas gastronómicas en entornos desafiantes. Revista de Administración y Negocios, 28(1), 78-91.

Rodríguez, L., García, M., & Torres, K. (2024). Barreras tecnológicas en microempresas gastronómicas: Estudio de caso en el Caribe. Innovar, 34(1), 45-62.

Rodríguez, L., Sánchez, M., & Torres, K. (2022). Adopción tecnológica en microempresas gastronómicas: Barreras y facilitadores en el contexto caribeño. Contaduría y Administración, 67(3), 1-22.

Rodríguez, L., Sánchez, M., & Torres, K. (2023). Sistemas de control de ventas en microempresas gastronómicas: Un análisis comparativo en municipios del Atlántico. Contaduría y Administración, 68(1), 1-22.

Sánchez, P., & Ortiz, M. (2022). Programas de mentoría y supervivencia empresarial en el sector gastronómico. Journal of Small Business Management, 60(2), 380-402.

Sánchez, P., López, J., & Martínez, A. (2024). Cumplimiento normativo y sostenibilidad en microempresas gastronómicas. Estudios Gerenciales, 40(170), 112-128.

Torres, F. (2018). Factores clave para el éxito de las microempresas de comidas rápidas. Revista de Emprendimiento e Innovación, 6(2), 112-125.

Vargas, J., Castro, L., & Rodríguez, M. (2022). Toma de decisiones basada en datos en microempresas gastronómicas: Un estudio de caso en Soledad, Atlántico. Cuadernos de Administration, 35(64), 1-25.

Vargas, M., & Pérez, L. (2023). Digitalización y competitividad en el sector gastronómico. Small Business Economics, 61(3), 567-582.

Vidal Arizabaleta, E. (2004). Diagnóstico organizacional: evaluación sistémica del desempeño empresarial en la era digital. Ecoe Ediciones.