

Diseño de un Plan de Mejoramiento Para el Área Administrativa de la Empresa
Pabellón Del Sabor

Francismar Carolina Bellorin Prada

Yurani Andrea Mejía Zuluaga

Docente: Harrison Sánchez Sevillano

Instituto Técnico De Comercio “Simón Rodríguez” Intenalco

Tecnología en gestión empresarial

Cali – Colombia

2025

Diseño De Un Plan De Mejoramiento Para El Área Administrativa De La Empresa
El Pabellón Del Sabor

Francismar Carolina Bellorin Prada

Yurani Andrea Mejía Zuluaga

Presentado Para Optar El Título De: Tecnólogo en gestión empresarial Gestión
empresarial

Docente: Harrison Sánchez Sevillano

Instituto Técnico De Comercio “Simón Rodríguez” Intenalco

Tecnología en gestión empresarial

Cali-Colombia

2025

Contenido

1. Planteamiento del problema.....	7
1.1 Antecedentes	9
1.2 Formulación del problema.....	10
1.3 Sistematización	11
2. Objetivos	11
2.1 Objetivo general	11
2.2 Objetivos específicos	11
3. Justificación.....	12
3.1 Justificación práctica	12
3.2 Justificación teórica.....	12
3.3 Justificación metodológica	14
4. Marcos de referencia.....	15
4.1 Marco teórico	18
4.2 Marco conceptual.....	25
4.3 Marco contextual.....	27
4.4 Marco legal	28
4.5 Marco temporal	30
5. Diseño metodológico.....	30
6. Reseña histórica empresarial.....	41
6.1 Tipo de empresa – Constitución	42
6.2 Capital social.....	43
6.3 Objeto social	43
6.4 Misión y Visión empresarial	43
6.5 Políticas de empresa.....	43
6.6 Estructura empresarial – Áreas funcionales.....	43
6.7 Portafolio de productos	43
6.8 Mercado	44
6.9 Evolución financiera.....	44
Análisis de la situación actual de la empresa.....	47
7.1 Análisis del sector: Entorno económico en que se mueve la empresa	49

7.2 La competencia.....	51
7.3 El mercado actual – Participación en el mercado	52
7.4 Estrategias de mercadeo y ventas.....	53
7.5 Matriz DOFA de la empresa.....	55
7.5.1 Análisis interno y externo de la empresa	56
8. Diagnostico formulación e implementación del plan de mejoramiento en área administrativa	57
8.1 Área administrativa	57
8.2 Diagnóstico	57
8.2.1 La matriz DOFA para el área administrativa	58
8.3 Plan de mejoramiento	59
8.4 Implementación del plan de mejoramiento.....	60
8.4.1 Concepto de Misión y visión	60
8.4.2 Estrategias/ plan de acción	62
9. Presupuesto de implementación	80
10. Conclusiones.....	81
11. Recomendaciones.....	83
11. Anexos	85

Introducción

En el contexto actual de los pequeños emprendimientos gastronómicos, contar con una estructura administrativa clara y funcional no solo representa una ventaja competitiva, sino un requisito necesario para su permanencia y crecimiento en el mercado. Sin embargo, muchos negocios incursionan con entusiasmo, pero sin las herramientas organizativas y estratégicas necesarias para sostenerse en el tiempo. Tal caso es la empresa Pabellón del Sabor, ubicada en el municipio de Candelaria, Valle del Cauca, la cual inició sus operaciones en febrero del año 2023 sin una base administrativa estructurada.

Desde su creación, esta empresa ha centrado sus esfuerzos en ofrecer productos típicos venezolanos y locales, logrando un crecimiento en sus ventas y reconocimiento en el sector. No obstante, esta evolución no ha ido acompañada de un desarrollo administrativo correcto. La ausencia de un plan estratégico, la falta de procesos definidos y la informalidad han generado dificultades de organización, coordinación y control de sus actividades.

Ante esta situación, se plantea como objetivo principal el diseño de un plan de mejoramiento orientado a la elaboración de un plan estratégico administrativo, que permita dar orden y dirección a los procesos de la misma. Para lograrlo, se iniciará con un diagnóstico detallado de la situación actual, la formulación de las estrategias adecuadas, la construcción de un plan de acción concreto y el análisis de su viabilidad a través de un estudio costo-beneficio.

Esta propuesta no solo busca resolver las debilidades existentes, sino también ofrecer a esta empresa una base sólida para su formalización legal, su desarrollo organizacional y su posicionamiento sostenible dentro del dinámico mercado gastronómico.

El presente trabajo se organiza en secciones que permiten abordar de manera integral la situación de la empresa.

En el planteamiento del problema se identifican los antecedentes y causas que originan la investigación, lo cual da claridad sobre el fenómeno a estudiar. Los objetivos, tanto general como específicos, orientan el camino de la investigación hacia resultados concretos.

La justificación explica la relevancia del proyecto desde lo práctico, lo teórico y lo metodológico, mostrando su aporte y utilidad. El marco referencial, compuesto por marcos teórico, conceptual, contextual, legal y temporal, brinda el soporte necesario para fundamentar el trabajo.

El diseño metodológico establece el tipo de investigación, métodos y técnicas que aseguran la validez de los resultados. La reseña histórica empresarial ofrece una visión clara de la identidad y evolución de la empresa.

Finalmente, el análisis de la situación actual incluye el estudio del sector, la competencia, el mercado y la aplicación de la matriz DOFA, herramientas claves para comprender el entorno y proponer estrategias de mejora.

Título del proyecto

Diseño De Un Plan De Mejoramiento Para El Área Administrativa De La Empresa El Pabellón Del Sabor.

1. Planteamiento del problema

- **Identificación del problema**

La empresa pabellón del sabor no cuenta con un plan estratégico administrativo formulado que le permita la organización y control del mismo e incluso prepararse para situaciones futuras que puedan ocurrir en el mercado.

- **Descripción del problema**

La empresa Pabellón del sabor está ubicada en Ciudad del Valle, Candelaria, Valle del Cauca. Esta empresa inició sus operaciones en febrero de 2023, nació con la idea de convertirse en el establecimiento de comida venezolana más reconocido del sector.

Cuando el pabellón del sabor decidió iniciar sus operaciones la información que tenían sus anfitriones en cuanto a un plan estratégico administrativo o al proceso administrativo como tal, era casi nula, lo que ha traído como consecuencia la desorganización, no tener los objetivos y las metas establecidas para que la empresa logre una sinergia, no existe una planificación, por ende, considerando que el área administrativa es la base fundamental de una empresa, al esta no estar esta área sólidamente estructurada los demás procesos del Pabellón del sabor se ven afectados de forma negativa.

Es importante que las empresas, en general, tengan establecido un plan estratégico administrativo, basado en la misión, visión y objetivos, esto les dará una proyección clara del futuro, sin dejar a un lado los factores internos y externos que puedan afectar el cumplimiento de los mismos. Considerando lo antes mencionado, si una empresa tiene

su plan estratégico debidamente implementado es más probable que, cuando se presente una situación que afecte a la misma, esta logre sobrellevar la situación.

Si no se toman medidas a tiempo en la empresa el Pabellón del sabor su sostenibilidad a mediano plazo se verá afectada, asimismo no se podrá crear una ventaja competitiva en el sector, las metas no serán alcanzadas y, por lo tanto, la empresa podría ir en declive.

1.1 Antecedentes

Cuadro de síntomas

Plan de mejoramiento para la implementación de un plan estratégico administrativo			
Síntomas	Causas	Pronóstico	Control del pronóstico
Ausencia de un enfoque estratégico.	Desconocimiento del proceso administrativo por parte de los propietarios.	La empresa puede quedarse estancada, sin posibilidad de crecer.	Elaborar un plan estratégico que se adapte a la empresa Pabellón del Sabor.
Los resultados de las áreas principales (compras, ventas y producción) no están siendo debidamente medidos.	No hay una base de datos donde se pueda registrar lo que se vende, lo que se compra y lo que se produce.	Al no evaluar los resultados se puede incurrir en una mala proyección de compras, ventas y presupuesto.	Diseñar una base de datos que facilite medir el desempeño de la empresa en cuanto a ventas, compras y producción.

Baja eficiencia y productividad.	La falta de coordinación dificulta la ejecución efectiva de los procesos.	Los recursos pueden utilizarse de manera ineficiente lo generaría pérdidas monetarias significativas.	Realizar un cronograma donde se puedan apreciar las actividades a realizar en la empresa, en un determinado tiempo.
Falta de reconocimiento legal de la empresa	Inexistencia de registro ante la cámara y comercio	Poca adquisición de recursos para la liquidez y obtención de créditos por parte de bancos y otras entidades financieras	Legalizar la empresa.

1.2 Formulación del problema

¿De qué forma se puede implementar un plan estratégico administrativo para lograr el control y la organización para la empresa Pabellón del sabor, ubicada en Candelaria, Valle del Cauca?

1.3 Sistematización

¿Cuál es la situación actual de la empresa Pabellón del sabor ubicada en Ciudad del Valle, Candelaria?

¿Cómo diseñar estrategias que permitan el mejoramiento de los procesos administrativos de la empresa Pabellón del sabor?

¿Qué procedimientos se deben tener en cuenta para elaborar un plan estratégico administrativo para la empresa Pabellón del sabor?

¿Qué costo-beneficio tendrá la empresa Pabellón del sabor si desea implementar el plan estratégico administrativo?

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Diseñar un plan de mejoramiento para la elaboración de un plan estratégico en el área administrativa en la empresa Pabellón del sabor.

2.2 Objetivos específicos

- Elaborar un diagnóstico organizacional de la situación actual de la empresa Pabellón del sabor.
- Diseñar estrategias para el mejoramiento de los procesos administrativos en la empresa Pabellón del sabor.

- Elaborar un plan de acción que apoye de manera específica las estrategias generadas en el plan de mejoramiento para la empresa Pabellón del sabor.
- Calcular el costo-beneficio de implementar un plan estratégico administrativo en la empresa Pabellón del sabor.

3. Justificación

3.1 Justificación práctica

La elaboración de un plan de mejoramiento administrativo para la empresa Pabellón del sabor es fundamental para el fortalecimiento de los procesos que conforman la empresa.

A través de esta propuesta podemos alcanzar la estandarización y eficiencia de los procesos, crear un enfoque estratégico mediante la elaboración de los objetivos, la misión y visión de la empresa, considerando la importancia de la sinergia dentro de las organizaciones.

Esta propuesta se llevará a cabo gracias al apoyo de INTENALCO educación superior por los conocimientos aportados y el mejoramiento de las competencias brindadas dentro y fuera de sus aulas.

3.2 Justificación teórica

Para llevar a cabo esta propuesta de mejoramiento para la empresa Pabellón del sabor se tomarán como referencia las teorías de los siguientes autores:

Peter Drucker (administración por objetivos):

Peter Drucker es considerado padre de la administración moderna, en su teoría llamada administración por objetivos establece la importancia de establecer objetivos que sean claros y medibles ya que esto facilita la evaluación continua del desempeño, lo cual juega un papel fundamental en las empresas para la retroalimentación y mejora continua.

Esta teoría es útil para que la empresa Pabellón del sabor pueda establecer objetivos claros y medibles.

Henry Fayol:

Fayol es reconocido por ser pionero en el campo de la administración. Entre sus aportes se encuentra su enfoque en la estructura organizacional. Henry Fayol asegura que para lograr el éxito en una empresa es importante representar de manera visual la jerarquía y la estructura organizacional, lo que ayuda a comprender la línea de comunicación que existe dentro de la misma.

Este enfoque facilitará la creación de la estructura organizacional de la empresa Pabellón del sabor, con el fin de tener una mejor organización.

Frederick Taylor:

Frederick Taylor, también conocido como padre de la administración científica se enfocó en el estudio y la optimización de los procesos. Propuso el análisis meticuloso de tiempos y movimientos para identificar los métodos más eficientes, su estandarización y la implementación de sistemas de incentivos basados en el rendimiento.

Esta teoría es de gran apoyo para la optimización de procesos en la empresa Pabellón del sabor ya que con esta se puede lograr la eficiencia en cada una de las áreas que lo requiera.

Edward Mishan (análisis costo-beneficio):

Edward Mishan fue un economista británico conocido por sus aportes al análisis costo-beneficio o ACB. En su teoría se enfocó en la evaluación de proyectos de inversión a través de un enfoque riguroso en la comparación de los costos y beneficios asociados al proyecto en cuestión.

El análisis del costo beneficio propuesto por Edwar Mishan ayudará a la empresa Pabellón del Sabor a la optimización de los recursos, a evaluar la viabilidad y mitigar los riesgos asociados al proyecto.

3.3 Justificación metodológica

La empresa Pabellón del sabor presenta déficits en el área administrativa, que afectan la organización y desempeño. Para responder a la necesidad de la empresa, la metodología de esta investigación se justifica en la implementación de un enfoque cualitativo, que permita conocer la situación actual de la empresa a partir de la observación y el análisis de sus procesos administrativos, con el fin de identificar causas, efectos y posibles soluciones.

Este enfoque se complementará con la utilización de fuentes primarias como: entrevistas, observación directa y diagnóstico empresarial, estas fuentes aportaran

información valiosa sobre la realidad del negocio, también se utilizarán las fuentes secundarias como: documentos académicos, textos y artículos que sirvan de soporte teórico y de referencia.

4. Marcos de referencia

Para llevar a cabo cualquier proyecto es importante tener un marco de referencia que sirva como guía o que proporcione una estructura básica de cómo se debe proceder a la formulación del proyecto.

En esta oportunidad los marcos de referencia utilizadas son las 3 siguientes investigaciones que están relacionadas con el plan estratégico que se busca diseñar:

1. Eliana Yulieth López Amaya (2021), Diseño de plan estratégico para el Asadero Restaurante La Promo del Pollo ubicado en el barrio 20 de Julio, comuna 2 de Ibagué, cuyo objetivo general es diseñar un plan estratégico enfocado en la diversificación de productos, que permita generar una rentabilidad y sostenibilidad en la actividad comercial analizando el mercado e implementando un nuevo portafolio de productos.

Hallazgo: La investigación demuestra que la diversificación del portafolio, acompañada de una identidad empresarial clara (misión y visión), fortalece la rentabilidad y facilita la toma de decisiones.

Gracias a los estudios realizados se propuso implementar un nuevo menú con diversidad de productos, se definió la misión, visión, objetivos y valores corporativos, se

elaboraron fichas técnicas de los productos y se estableció un plan de direccionamiento para la optimización de procesos.

2. Saquina Quingaluisa Erika Judith (2017), Diseño de un plan estratégico para el restaurante el descanso del Yumbo “Cantón Salcedo”, su objetivo general es diseñar un plan estratégico con el fin de que se mejoren las condiciones administrativas y se logre un servicio de calidad.

Hallazgo: Se evidencia que la calidad del servicio está directamente ligada a un ambiente laboral sano y a la claridad de la filosofía organizacional, elementos indispensables para generar fidelización.

Mediante este trabajo el restaurante “descanso del Yumbo” estableció su filosofía empresarial, evaluaron dónde estaban y a dónde querían llegar, adicional, se trabajó en el tema del ambiente laboral para que el cliente al momento de adquirir sus productos pudiera percibirlo disfrutando de un buen servicio.

3. Tito Adrian Otalvaro López (2019), Propuesta del plan estratégico para restaurante Los Paisas, su objetivo general está basado en diseñar una propuesta de plan estratégico para la empresa Distribuciones López Vera, la cual se encuentra en una etapa de crecimiento por lo que sus dueños reconocen la importancia de tener una proyección a corto, mediano y largo plazo con el fin de alcanzar la misión y visión de la compañía, proyección de la cual ellos carecen.

Hallazgo: La investigación resalta que el crecimiento empresarial requiere estructuración y planeación, lo que incluye diseñar sistemas de apoyo para la toma de decisiones y establecer estrategias de cooperación con otros actores del sector.

Por lo antes expuesto se plantea principalmente la elaboración de un análisis tanto interno como externo, donde se detectaron algunos puntos a mejorar, entre ellos: implementación de un sistema que facilite la toma de decisiones, creación de un procedimiento para realizar alianzas estratégicas y fortalecimiento de procesos esquematizados que den información suficiente frente a las necesidades del mercado.

4.1 Marco teórico

A continuación, se presenta el marco teórico que sustenta la propuesta de diseño del proyecto, proporcionando una revisión de la literatura y los conceptos fundamentales relacionados con la planeación estratégica aplicada en la empresa Pabellón del Sabor. Este marco teórico servirá como base conceptual para la construcción y evaluación del sistema propuesto.

Peter Drucker (administración por objetivos):

Peter Drucker, conocido como el padre de la administración moderna y por su concepto de **administración por objetivos** la cual hace referencia a la importancia de establecer objetivos claros y por supuesto que sean medibles para facilitar la evaluación constante del desempeño que se está teniendo, si se está o no cumpliendo los establecido, a partir de este desempeño se realiza la retroalimentación.

La empresa **Pabellón del sabor**, tiene la necesidad de establecer objetivos claros y medibles, es por esto que la teoría de Drucker puede facilitar la resolución de esta necesidad, esto para obtener un fundamento sólido que ayude a alcanzar la sinergia dentro de la organización y de esta forma pueda prepararse o prever situaciones que se pueden presentar en el mercado en un momento dado.

Algunos detalles claves para la empresa según Drucker son:

- **Objetivos Claros:** establecer objetivos y metas alcanzables.
- **Evaluación Continua** consiste en evaluar los progresos orientados a las metas y objetivos e identificar áreas de mejoras.

- **Mejora Continua:** la teoría de Drucker puede orientar a la gestión efectiva y a estar más cerca de lograr el éxito en la empresa.

La aplicación de la administración por objetivos podría ayudar a Pabellón del Sabor a superar su desorganización actual.

La Administración por Objetivos (APO), propuesta por Peter Drucker, puede aplicarse en Pabellón del Sabor de la siguiente manera:

1. Establecer objetivos claros:

Identificar los objetivos específicos que la empresa desea lograr en un tiempo determinado. Por ejemplo:

- Reducir los costos operativos en un 15% mediante la optimización de procesos.
- Mejorar la satisfacción del cliente a través de una atención más personalizada.

2. Involucramiento de los Empleados:

- Compartir los objetivos con todos los empleados sin importar en nivel en que se encuentre dentro de la organización.
- Fomentar la participación activa de los empleados en la definición de metas y estrategias que se deben aplicar para lograr las mismas.

3. Medición y Evaluación Continua:

- Establecer indicadores de desempeño (KPIs) relacionados con los objetivos.
- Evaluar regularmente el progreso orientado hacia los objetivos.
- Realizar ajustes y retroalimentación si es necesario.

4. Incentivos Basados en el Desempeño:

- Vincular los incentivos y recompensas al logro de los objetivos.
- Reconocer y premiar a los empleados y equipos que contribuyan al éxito de la empresa.

5. Flexibilidad y Adaptabilidad:

- La APO permite ajustar los objetivos según las circunstancias cambiantes.
- Si surgen nuevas oportunidades o desafíos, se pueden modificar los objetivos para mantener la alineación con la estrategia general.

La administración de objetivos ayudaría a Pabellón del Sabor a enfocarse en resultados medibles, mejorar la eficiencia y alinear a toda la organización hacia un propósito común.

Henry Fayol:

Henry Fayol, considerado como padre de la administración moderna, desarrolló teorías que incidieron significativamente en la práctica de la gestión industrial. Algunas de sus contribuciones claves son:

Administración por objetivos

Fayol propuso cinco funciones esenciales de la administración:

- **Planificación:** Establecer objetivos y estrategias.
- **Organización:** Diseñar la estructura organizativa y asignar recursos.
- **Mando:** Dirigir y liderar a los empleados.
- **Coordinación:** Armonizar actividades y recursos.
- **Control:** Evaluar el desempeño y corregir desviaciones.

La solución posible para contrarrestar la problemática que se está presentando en la empresa Pabellón de sabor es importante considerar los siguientes aspectos propuestos por Henry Fayol:

Estructura Organizacional: cuyo énfasis radica en la importancia de tener una estructura organizacional clara.

En la empresa Pabellón del sabor sugiere la necesidad de representar visualmente la jerarquía y estructura organizacional para mejorar la organización.

Proceso Administrativo: esta teoría también incluye planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar, como se mencionó anteriormente.

La empresa Pabellón del sabor tiene ausencia de un plan estratégico administrativo por lo que diseñar uno que se adapte a la empresa podría solucionar o guiar a la empresa a poseer un plan estratégico orientado al éxito.

Eficiencia Operativa: Fayol promovía la eficiencia en las operaciones.

En la empresa Pabellón del sabor se puede evidenciar una baja eficiencia y productividad, por lo que la implementación de un cronograma puede ayudar en la optimización de los procesos.

Control: Según Fayol, el control es esencial para asegurar que todo funcione según lo planeado.

El Pabellón del sabor destaca entre sus problemas la falta de medición de resultados en áreas clave, crear una base de datos puede ayudar para el control efectivo del desempeño.

Las teorías de Fayol proporcionaron una base sólida para la administración moderna al enfocarse en la estructura organizativa, la eficiencia y la gestión efectiva de las empresas.

Frederick Taylor:

La teoría de Frederick Taylor, también conocida como la administración científica, está enfocada en la optimización de los procesos, esto a través de un análisis de tiempos y movimientos con el fin de poder identificar los métodos utilizados más eficientes y estandarizarlos.

Principales ideas de Taylor:

Análisis científico del trabajo: Taylor argumentó que los defectos en un proceso de trabajo podían resolverse científicamente a través de métodos de gestión mejorados. Aseguraba que la mejor forma de aumentar la productividad es optimizar la forma en que se realiza el trabajo.

Estudio de tiempos y movimientos: Realizó estudios para evaluar cuánto tiempo deberían tomar realizar ciertas tareas laborales y cuál era la forma más eficiente para darlas por cumplida. Esta idea está enfocada en la eliminación de movimiento

innecesarios con el fin de ahorrar tiempo de los trabajadores y posteriormente como consecuencia el aumento de la productividad.

En resumen, Frederick Taylor revolucionó la gestión al aplicar principios científicos al trabajo y la productividad.

La teoría de Frederick Taylor puede dar apoyo a la empresa Pabellón del Sabor para que esta pueda lograr la eficiencia de sus áreas (compras, ventas y producción), implementando incentivos basados en el rendimiento y estandarizar los procesos para mejorar la productividad y reducir costos.

La aplicación de la administración científica podría ser parte del plan estratégico administrativo que busca la empresa para fortalecer su organización y control.

Edward Mishan (análisis costo-beneficio)

Edward Mishan, reconocido por su abordaje crítico y equilibrado del análisis de costo-beneficio.

Los enfoques clave que presentó en su obra son:

Fundamentos teóricos:

Mishan discutió los conceptos teóricos fundamentales, como el valor presente neto (VPN) y la tasa de descuento.

Presentó técnicas para comparar los flujos de efectivo a lo largo del tiempo, lo que es vital para evaluar proyectos que están relacionados con el ámbito financiero en diversos periodos de tiempo.

Métodos de evaluación:

En estos métodos se consideran el cálculo del valor presente neto (VPN) y la tasa interna de retorno (TIR)

Como en todo proyecto, se espera que lo que se invierte tenga un beneficio, Edwar Mishan analiza en cuanto tiempo es posible recuperar de la inversión que hizo inicialmente.

Consideraciones éticas y sociales:

Con este enfoque es importante considerar los efectos sociales y ambientales de los proyectos a realizar. Para esto se deben considerar algunos factores, tales como:

- Equidad
- Distribución de beneficios y costos entre diferentes grupos sociales
- Impacto ambiental.

Críticas al análisis de costo-beneficio:

El análisis de costo-beneficio de Mishan fue criticado por diferentes aspectos entre los más importantes está la dificultad de asignar valores monetarios a ciertos beneficios y costos intangibles, también se criticó el problema de elegir una tasa de descuento y la afectación que esto puede tener en el análisis de resultados.

Aplicaciones prácticas:

Análisis de costo-beneficio en proyectos de infraestructura y políticas públicas.
Análisis para la toma de decisiones empresariales, especialmente en contextos donde se deben evaluar inversiones significativas.

Este análisis contribuyó a un enfoque más crítico y reflexivo del análisis de costo-beneficio, expone que no solo se deben considerar aspectos financieros, sino también los impactos éticos, sociales y ambientales de las decisiones que se toman, sin importar el contexto.

4.2 Marco conceptual

Marco conceptual

El presente marco conceptual sustenta el diseño y la formulación del proyecto, brindando una visión clara de los principios y conceptos clave que orientan su desarrollo.

Administración: proceso de planear, organizar, dirigir y controlar los recursos de una organización con el fin de alcanzar objetivos de manera eficaz (lograr resultados) y eficiente (usar adecuadamente los recursos).

Planeación: consiste en anticiparse a la acción, definiendo metas y estableciendo los pasos necesarios para alcanzar un futuro deseado. (Ackoff, 1993).

Estrategia: conjunto de decisiones y acciones orientadas a dirigir el proceso de desarrollo organizacional, encauzando sus variables hacia un rumbo definido. (Matus, 1987).

Productividad: relación entre los resultados obtenidos y los recursos empleados, evaluando no solo el impacto económico, sino también los efectos en la calidad de vida del personal y la comunidad.

Eficiencia: capacidad de alcanzar un objetivo utilizando la menor cantidad posible de recursos.

Optimización: búsqueda de la mejor manera de realizar una actividad o proceso, aprovechando al máximo las capacidades disponibles para obtener mejores resultados.

Indicadores de gestión (KPIs): métricas cuantitativas que permiten medir el progreso de la organización hacia el cumplimiento de sus objetivos.

Diagnóstico: análisis de la trayectoria pasada y la situación actual de una organización para identificar su realidad y orientar la toma de decisiones.

Mejoramiento continuo: práctica de gestión enfocada en perfeccionar de manera permanente los procesos, incrementando así la eficiencia y el desempeño organizacional.

4.3 Marco contextual

La empresa Pabellón del sabor es una empresa que cuenta con un punto físico ubicado en el parque de las bicicletas (espacio público), específicamente en la Cra 30 oeste calle 14 en el barrio Ciudad del Valle. Es un barrio que pertenece al Municipio de Candelaria, Valle del Cauca.



4.4 Marco legal

En Colombia, los establecimientos de comidas están regulados por varias leyes y normas que abarcan diferentes aspectos de su operación.

Algunas de las normas y leyes más relevantes son:

Normas de salud, higiene y seguridad alimentaria:

Resolución 2674 de 2013: Establece normas de buenas prácticas de manufactura para la manipulación de alimentos y el control sanitario en los establecimientos de alimentos.

Ley 9 de 1979: Establece disposiciones sanitarias en temas de salud pública, incluyendo la manipulación de alimentos.

Resolución 2674 de 2013: Esta resolución establece las normas de buenas prácticas de manufactura para la manipulación de alimentos y el control sanitario en los establecimientos de alimentos.

Ley 9 de 1979: Contiene disposiciones sanitarias en temas de salud pública, incluyendo la manipulación de alimentos.

Licencias y permisos:

Los restaurantes deben obtener las licencias y permisos necesarios para operar, incluyendo permisos de uso de suelo, registros de establecimientos de comercio, y permisos de manipulación de alimentos.

Laborales

Código Sustantivo del Trabajo: Establece las normas laborales para los empleados de los restaurantes, incluyendo salario mínimo, horas de trabajo, seguridad en el trabajo y beneficios laborales.

Impuestos

Los restaurantes deben cumplir con las normas tributarias, como el pago de impuestos sobre la renta, el IVA (Impuesto al Valor Agregado), y otras tasas municipales o departamentales.

Seguridad y prevención de incendios

Los restaurantes deben cumplir con las normas de seguridad establecidas por el cuerpo de bomberos local y otras autoridades, incluyendo la instalación de extintores y salidas de emergencia.

Publicidad:

Ley 148 de 2004: Regula la publicidad y las promociones en los restaurantes para asegurar que no se hagan ofertas engañosas o falsas.

De fomento a la cultura del emprendimiento:

La Ley 1014 de 2006: es una ley que promueve el fomento del espíritu empresarial en Colombia. Esta ley tiene como objetivo principal promover la creación y el fortalecimiento de empresas, así como el desarrollo de una cultura emprendedora en el país.

4.5 Marco temporal

Para la propuesta del plan de mejoramiento en la empresa Pabellón del sabor, la cual se encuentra ubicada en Ciudad del Valle, Candelaria se estima ser desarrollada en el transcurso de cuatro meses (febrero-junio) del año 2024, en donde se realizará el anteproyecto.

El proyecto e implementación que se llevará a cabo para la toma de decisiones y luego se aplicarán las estrategias planteadas previamente para minimizar la problemática planteada inicialmente tiene fecha tentativa de febrero a mayo 2025.

5. Diseño metodológico

Componentes investigativos

I. Métodos y fuentes de investigación

Para alcanzar los objetivos establecidos en este trabajo, se utilizará la investigación cualitativa, que involucra la recolección de datos utilizando técnicas que no pretenden medir ni asociar mediciones con números, sino que busca comprender a profundidad el tema aquí propuesto.

El método cualitativo radica básicamente en la capacidad de explorar lo subjetivo y lo simbólico en la experiencia humana. A través de una entrevista no solo se puede obtener información, sino que genera un espacio en el que las personas pueden contar sus propias vivencias y así desarrollar de forma adecuada este trabajo.

El desarrollo de este proyecto tendrá fundamentos en fuentes de información primarias y secundarias. La fuente de información primaria se obtendrá a partir de información de campo en la misma empresa donde se encuentran las unidades de análisis (in situ).

Otra fuente de información es la documental (secundaria), esto porque la búsqueda se realizará en fuentes documentales y bibliográficas como textos, revistas, sitios web, libros y otros que estén relacionados con el tema en mención.

Los métodos de investigación para obtener las fuentes de información serán:

- Entrevistas
- Observación
- Encuestas
- Análisis documental

En cuanto al tiempo en que se realiza este estudio, se considera que es transversal (sincrónica) debido a que el estudio se hace en una sola fase, sin discriminar etapas para hacer estudios parciales comparativos.

Por otra parte, el control de las variables del presente trabajo, se adecúa al diseño no experimental, en donde no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador, a partir de esta, se deriva la investigación transeccional o transversal la cual se encarga de recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir

variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado (o describir comunidades, eventos, fenómenos o contextos). (Montemayor & Cáceres, 2015)

II. Línea de investigación

El presente trabajo se inscribe en la línea de investigación del programa Técnico Profesional en procesos Administrativos del Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez” “Mejoramiento de la Productividad en las Organizaciones; Sub-líneas de Investigación: mejoramiento empresarial.

III. Delimitación del objeto de estudio

La investigación del presente proyecto será ejecutada en la empresa Pabellón del Sabor, ubicada en Candelaria, Ciudad del Valle (Valle). Para el desarrollo del objetivo principal de esta investigación se estudiará la información relacionada con el plan de mejoramiento para el área administrativa.

IV. Población y muestra de objeto de estudio

Este proyecto propone una mejora en el proceso del área administrativa en la empresa Pabellón del sabor, ubicada en Candelaria, Ciudad del Valle (Valle), una empresa del sector de servicio, que apruebe la realización de un plan de acción, necesario como punto de referencia, para conseguir el mejoramiento de sus prácticas, administrativas, acarreando beneficios económicos y que al mismo tiempo produzca aumento del valor de la empresa.

Con lo anterior, la población a estudiar será la empresa Pabellón del sabor, y la muestra que se tomará para realizar el estudio será el área administrativa de la empresa Pabellón del sabor.

Técnicas e instrumentos

I. Diagnóstico empresarial

Según Rincón (2012) “El diagnóstico empresarial le permite a la administración conocer la situación actual por la que atraviesa el proceso organizativo, con qué cuenta la empresa y qué puede o debe hacer, qué estrategias implementar para superar los obstáculos que impiden obtener los resultados esperados, realizando seguimiento evaluativo a las mismas y, por consiguiente, efectuando los ajustes a que haya lugar. (Rincón, 2012)

A través del diagnóstico empresarial, las PYMES pueden detectar las causas principales de los problemas que las aquejan, de tal manera que consigan enfocar los esfuerzos futuros en buscar medidas más efectivas. Asimismo, la entidad puede establecer cuáles son los obstáculos que le impiden obtener los resultados deseados y ser más competitivas, logrando así ser capaz de establecer estrategias de crecimiento y satisfacer sus propios objetivos conociendo los requerimientos de sus clientes. (Rincón, 2012)

Por otra parte, el diagnóstico empresarial les garantiza a las empresas hacer frente a los constantes cambios del mercado, de la tecnología y asegurar una posición competitiva en éste. A los directivos, les permite identificar y conocer los problemas que

presenta la empresa y plantear un plan de acción que oriente el futuro de la misma; utilizando apropiadamente los resultados del diagnóstico, el cual ayuda a mejorar en forma importante el proceso de toma de decisiones del negocio, con el fin de cumplir los objetivos propuestos y la competitividad empresarial.” (Rincón, 2012)

De acuerdo con Muñiz (2017) para realizar el diagnóstico empresarial al interior de la compañía, lo primero que debemos hacer es analizar las clases de diagnóstico que podemos ejecutar y determinar cuál de estos es pertinente para la empresa Pabellón del sabor. Dentro de estos encontramos los siguientes. **(Muñiz, 2017)**

- **Diagnósticos integrales:** son conocidos principalmente por la gran cantidad de variables empresariales a las que se pueden aplicar. Para poner un ejemplo. Podríamos encontrar el diagnóstico de competitividad, un estudio que permite conocer las oportunidades, debilidades, ventajas y amenazas de una empresa. Otros ejemplos son la estrategia, las políticas de personal, etcétera. y todo ello en base a la evaluación y consideración de numerosas variables que el consultor o el responsable del diagnóstico ha considerado incluir en el análisis.
- **Diagnósticos específicos:** se caracteriza por centrarse en aquellos procesos más concretos, es decir estudian diferentes aspectos del mercado, estados financieros o procesos de gestión como son inventarios, productividad, red de ventas, y cualquier otro proceso relacionado con la actividad de la empresa, estos son más precisos y concretos.

Independientemente del enfoque que pretendamos darle al diagnóstico, específico o integral, se deben tener en cuenta cuatro tipos de procesos que serán los que garantizarán un buen trabajo, estudio y que permitirán obtener muy buenos resultados. (Muñiz, 2017).

1. **Evaluación:** estableceremos un baremo que nos permitirá evaluar la situación actual de la empresa, centrándonos sobre aquellos puntos los cuales deseemos realizar el diagnóstico: consumidores, calidad, compras, finanzas, proceso de producción, etcétera.
2. **Cálculos:** llegados a este punto y con la información recogida de la fase anterior, es establecer el estado del tema y en qué nivel está según el baremo que se haya querido fijar.
3. **Conclusiones:** se procesa y analiza toda la información que se ha recogido y se estudia para evaluar y conocer los motivos que impiden alcanzar aquellos parámetros que en su momento se establecieron. Conociendo los problemas o causas negativas del apartado seleccionado, será mucho más fácil encontrar las soluciones.

De acuerdo con el análisis, es importante que se tengan en cuenta los aspectos mencionados, ya que, de esta forma, la presente investigación podrá tener los efectos esperados al interior de la empresa Pabellón del sabor de la ciudad de Candelaria Valle del Cauca, Colombia.

II. Análisis de procesos

El análisis de procesos consiste en evaluar si los procesos que se están llevando a cabo dentro de la empresa están alineados con los objetivos establecidos.

Para este análisis de procesos hay que definir y establecer los siguiente:

a. Definir las prioridades

Las prioridades en la empresa Pabellón del sabor se deben definir con el siguiente orden:

1. Establecer un plan estratégico.
2. Evaluar cómo se están gestionando los procesos de compra, ventas y producción.
3. Revisar estructura de costos y si los recursos se están aprovechando de manera eficiente.
4. Elaborar indicadores que ayuden a controlar los procesos.

b. Entender el escenario

Es importante entender el escenario en donde la empresa se encuentra involucrada, considerando escenarios internos y externos:

Escenario interno:

- La empresa tiene pocas o ninguna maquinaria para agilizar los procesos.
- El personal no está capacitado para servicio al cliente.
- No se cuenta con espacio de almacenamiento.

Escenario externo:

- Los clientes por lo que en ocasiones optan por buscar otras alternativas de comida.
- Debido a que no se cuenta con una infraestructura, cuando se presentan lluvias, por ejemplo, que un factor externo las ventas se ven afectadas y en ocasiones se cierra sin concretar una venta.

Factor económico

El factor económico es un elemento fundamental que influye en el desempeño y éxito a largo plazo. Evaluarlo adecuadamente permite a las organizaciones anticipar cambios, identificar oportunidades y tomar decisiones estratégicas con antelación.

Es importante identificar cómo se encuentra la empresa en términos económicos.

c. Establecer el alcance

Con este proyecto se espera diseñar un plan de mejoramiento para la empresa Pabellón del sabor.

d. Definir el método

La investigación de este proyecto se realizará con un enfoque en la investigación descriptiva, cualitativa y aplicada a través de:

Método descriptivo y método de casos.

e. Definir el equipo: para que este proyecto sea un éxito y se puede implementar a cabalidad se necesitaran los siguientes recursos:

Internos:

Trabajadores de la empresa.

Externo:

Asesores en el mercado gastronómico

Procedimientos

A continuación, se explica cómo se procederá para obtener los resultados esperados de acuerdo con cada uno de los objetivos planteados en el capítulo dos del presente proyecto:

I. Fases del diagnóstico en la empresa Pabellón del sabor

El diagnóstico empresarial de la empresa Pabellón del sabor se hará de la siguiente manera:

1. Se analizará las diversas deficiencias que se están presentando dentro de la empresa como amenazas y debilidades

Amenazas:

- Decisiones decisivas en cuanto al espacio público que está ocupando la empresa.

- Aumento de la competencia en el sector.
- Incremento del precio de la materia prima.
- Mercado cambiante.

Debilidades:

- Falta de organización.
- No se cuenta con la infraestructura para llevar a cabo este tipo de negocio.
- Falta de capacitación para el personal de ventas.

2. Se visualizará las relaciones de causa y efecto dentro la empresa.

3. Se recopilará las posibles causas del problema de la empresa

II. Pasos para estudio de procesos la empresa Pabellón del sabor

Mediante una revisión minuciosa se debe determinar los procesos que está llevando la empresa Pabellón del sabor, y diagnosticar qué acciones se deben mejorar para potencializar el proceso e insertar a la empresa dentro del ámbito de calidad y eficiencia.

Esta revisión se llevará a cabo en el área administrativa, donde se implementará el plan de mejoramiento para la empresa Pabellón del sabor

III. Pasos para calcular los costos de la propuesta

- El cálculo de los costos y beneficios en la implementación de la propuesta sobre un plan de mejoramiento en el área administrativa de la empresa Pabellón del sabor, se hará de la siguiente forma:

- Establecer los objetivos y metas que se quieren alcanzar con la implementación del plan de mejoramiento.
- Tener claro cuales los requerimientos y limitaciones que se tienen en el proyecto en mención.
- Estimar en términos monetarios los costos y beneficios relacionados con cada actividad que se vaya a realizar para cumplir los objetivos.
- Definir toda la información importante de cada alternativa a estudiar.
- Distribuir los costos que se requieren y los beneficios que esto trae como consecuencia a través del tiempo.
- Establecer una relación donde los beneficios sean el numerador y los costos el denominador (beneficios/costos).
- Relacionar beneficios-costos en las diferentes alternativas. La mejor solución es la que ofrece el más alto nivel de relación.
- Determinar el beneficio neto de cada posible decisión. Se calcula mediante la diferencia entre los beneficios presentes y futuros y los costos en los que se incurre para su realización.
- Evaluar y comparar cada alternativa.
- Tomar la decisión en función del enfoque utilizado, las metas y los objetivos.

(Aguilera, 2017)

6. Reseña histórica empresarial

El emprendimiento Pabellón del sabor (actualmente no está legalmente conformada) inició sus operaciones en febrero 2023, en el barrio Ciudad del Valle, ubicado en Candelaria. Fue fundado por Marilu Prada y Francismar Bellorin en un parque del mismo sector, específicamente en el parque de las bicicletas, inició con una inversión inicial en el tema de equipos e insumos con aproximadamente \$1.000.000. En las primeras semanas de atención solo se ofrecían empanadas venezolanas, ya que esta fue la idea principal del negocio e incluso su nombre hace referencia al plato típico de este país (Venezuela), ofrecían servicio de viernes a domingo de 6:00 pm a 9:00 pm

El parque donde se encontraba este negocio era un poco solo y oscuro, por esta razón el negocio de al lado (que vendía arepas y chorizos) decidió pasarse al parque del frente donde si estaba más iluminado y había más tránsito de personas, a pesar de la insistencia del dueño para que el Pabellón se pasará al parque del frente, se negaron y continuaron en el mismo lugar.

Durante el pasar del primer mes se observó que las empanadas venezolanas no se estaban vendiendo como se tenía esperado y se decidió incursionar con productos de la región, empanadas vallunas, papa aborrajada y al poco tiempo se empezó a vender papas rellenas.

A mediados de abril del mismo año, el dueño del negocio de al lado decide vender su negocio, vendió no solo los implementos que utilizaba para vender arepas, sino que también vendió el punto acreditado, este nuevo punto fue comprado por Francismar Jose Manuel Cifuentes. A este nuevo negocio se le hicieron algunas mejoras con el tema de atención, calidad y ambiente, en este punto se toma la decisión de que el Pabellón

colocara su punto de venta en el mismo espacio, ya que como se mencionó con anterioridad este parque estaba más iluminado y con más movimiento de personas.

Al cambiar el punto de venta también fueron cambiados los días de atención, el cual se estableció de lunes a sábados en el mismo horario. En este nuevo punto de venta los planes iniciales cambiaron, la finalidad con la que el negocio fue creado (ofrecer empanadas venezolanas) cambió, ya que está se vendían poco y lo que quedaba hecho se perdía por lo que se decidió vender fritanga valluna todos los días y empanadas venezolanas solo los fines de semana.

A mediados de diciembre 2023 se deciden unir los 2 negocios (arepas y fritanga), se incorporaron nuevos productos como la arepa con todo, jugo natural, café y ocasionalmente pastelitos. Cabe destacar que para este punto las empanadas venezolanas fueron más conocidas por los clientes por lo que se vió la necesidad de sacarla a la venta todos los días.

Actualmente, Pabellón del sabor tiene un capital aproximadamente de \$3'000.000, en este punto aparte de los productos antes mencionados se ofrece salchipapa los fines de semana y la persona que lo está manejando y llevando a cabo sus operaciones es Marilu Prada.

6.1 Tipo de empresa – Constitución

Este negocio según la CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) corresponde al código 5611: Expendio a la mesa de comidas preparadas.

6.2 Capital social

Este inició con \$1'000.000 y actualmente está valorado en \$3'000.000.

6.3 Objeto social

El objeto social se basa en la preparación, venta y comercialización de alimentos listos para el consumo.

6.4 Misión y Visión empresarial

Pabellón del sabor no tiene establecida misión y visión empresarial.

6.5 Políticas de empresa

Pabellón del sabor no tiene establecida política empresarial.

6.6 Estructura empresarial – Áreas funcionales

Pabellón del sabor no tiene establecida estructura empresarial.

6.7 Portafolio de productos

Pabellón del sabor ofrece los siguientes productos:

- Empanadas venezolanas
- Empanadas vallunas
- Papa aborrajada con salchichón
- Papa rellena
- Arepas rellenas

- Chorizo santarrosano.
- Jugo
- Café
- Salchipapa

6.8 Mercado

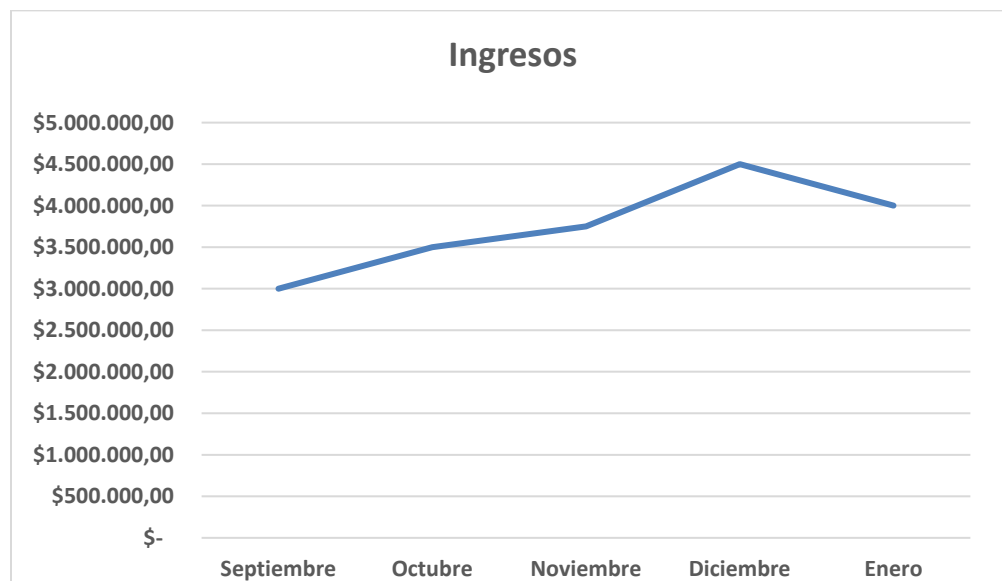
Pabellón del sabor está orientado a personas de cualquier edad que valoren las comidas rápidas, la variedad y la comodidad en sus opciones alimenticias. La segmentación se conforma por estudiantes, jóvenes profesionales y consumidores con estilo de vida dinámico en busca de diversidad gastronómica accesible sin dejar a un lado la comodidad, que se encuentren ubicados en Ciudad del Valle, Candelaria y sus alrededores.

6.9 Evolución financiera

Según la evolución financiera que presenta la empresa Pabellón del sabor, se puede deducir que esta empresa se encuentra bien económicamente, solo considerando los ingresos, podemos observar que la tendencia de los ingresos va en crecimiento, sin embargo, para poder determinar correctamente la situación es importante evaluar los egresos.

Mes	Ingresos
Septiembre	\$ 3.000.000,00
Octubre	\$ 3.500.000,00

Noviembre	\$ 3.750.000,00
Diciembre	\$ 4.500.000,00
Enero	\$ 4.000.000,00



La empresa Pabellón del Sabor presentó la siguiente evolución financiera durante los meses septiembre (2024) – enero (2025):

Setiembre: se presentan ventas menores con respecto a los meses posteriores, se obtuvieron ingresos de \$3'000.000 COP.

Octubre: en la gráfica se visualiza el incremento sostenido y mayor en comparación al mes de septiembre, con un ingreso de \$3'500.000 COP. Este comportamiento puede estar relacionado con el mayor movimiento de la economía local o un mayor reconocimiento del negocio.

Noviembre: el negocio sigue en alza con respecto a las ventas, posiblemente esta alza se debe al mayor consumo de comida tradicional y local para reuniones previas a fin de año, apreciando así en este mes un ingreso de \$3'750.000 COP.

Diciembre: en este mes se observa un mayor incremento, que representa el punto más alto durante los meses evaluados, con un ingreso de \$4'500.000, este punto alto se puede estar relacionado con el impulso de compra que generan las fechas decembrinas, cabe recalcar que para este mes se realizó un ajuste de precios, lo cual puede estar relacionado en conjunto con el punto anterior con el aumento de los ingresos en este mes.

Enero: enero tuvo un déficit, con un ingreso de \$4'000.000, pero si se compara con el mes de septiembre, por ejemplo, sigue por encima, esto posiblemente con la disminución de los ingresos en esta época. Si lo comparamos con el mes de septiembre, en este caso también influye el ajuste de precios que se realizó en el mes de diciembre, lo cual a partir de la fecha los ingresos se verán más altos en relación a meses posteriores.

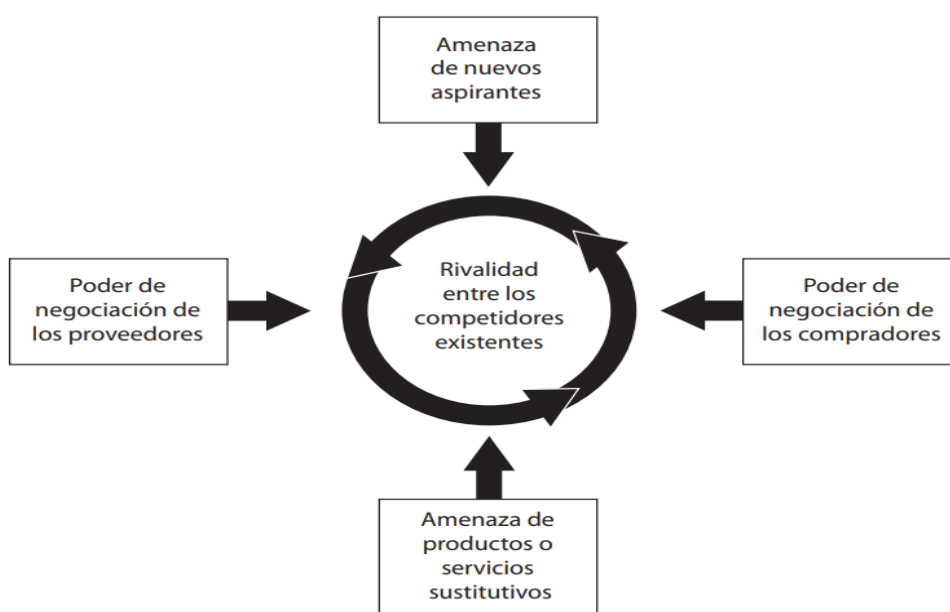
Análisis de la situación actual de la empresa

La empresa según los ingresos por ventas se encuentra en crecimiento, según la evolución financiera analizada en el punto anterior.

Posteriormente se realizará un análisis con respecto al entorno interno y externo.

Análisis de Porter

Las cinco fuerzas que moldean la competencia en un sector



Poder de negociación de los clientes

El poder de negociación de los clientes del sector gastronómico es alto debido a la amplia oferta gastronómica que existe en el mercado, en esta oportunidad, en Ciudad del Valle y Poblado Campestre. El sector cuenta con zonas de comidas reconocidas,

como el Mega parque del Poblado Campestre, Kongtainers y demás zonas con alta presencia de establecimientos de comidas. Los comensales tienden a ser muy exigentes, comparan precios calidad, presentación, atención al cliente, ambiente y valor agregado.

Poder de negociación de los proveedores

El poder de negociación de los proveedores es medio, debido a que existen muchos proveedores en el sector, sin embargo, hay algunos productos de los que ofrecen que no son de buena calidad, los precios se ven afectados por estar ubicados a las afueras de la ciudad, y aunque distancia no es mucho, los precios se ven afectados, en muchas ocasiones también se incrementan por el cobro de los domicilios por parte de los proveedores.

En estos casos, hay que surtir semanalmente con el fin de minimizar los costos de los domicilios.

En el sector es difícil encontrar proveedores con facilidad de pago, son escasos, lo que obliga a la compra y pago inmediato de la materia prima.

Amenaza de nuevos productos sustitutos

Los productos sustitutos representan una amenaza significativa en el sector gastronómico, se pueden evidenciar productos como: comida casera (hecha en casa), en defecto es más económica que la que se puede conseguir en la zona, domicilios de cocinas ocultas, la comida congelada lista para calentar y comer.

Amenaza de nuevos competidores

La amenaza de nuevos competidores en el sector gastronómico es alta, esto se debe a que no existen muchos trámites o un capital muy alto para emprender con este tipo de negocios. Es muy común que este tipo de negocios se posicione en el mercado de manera más rápida a través de las redes sociales puede ocurrir e incluso sin tener un punto físico, funcionando bajo el concepto de cocina oculta.

Rivalidad entre los competidores existentes

La rivalidad entre los competidores existentes es muy alta. Es muy común que en este tipo de negocios exista la competencia desleal, la lucha por obtener la mayor cantidad de clientes puede llevar a las empresas del sector a afectar sus precios.

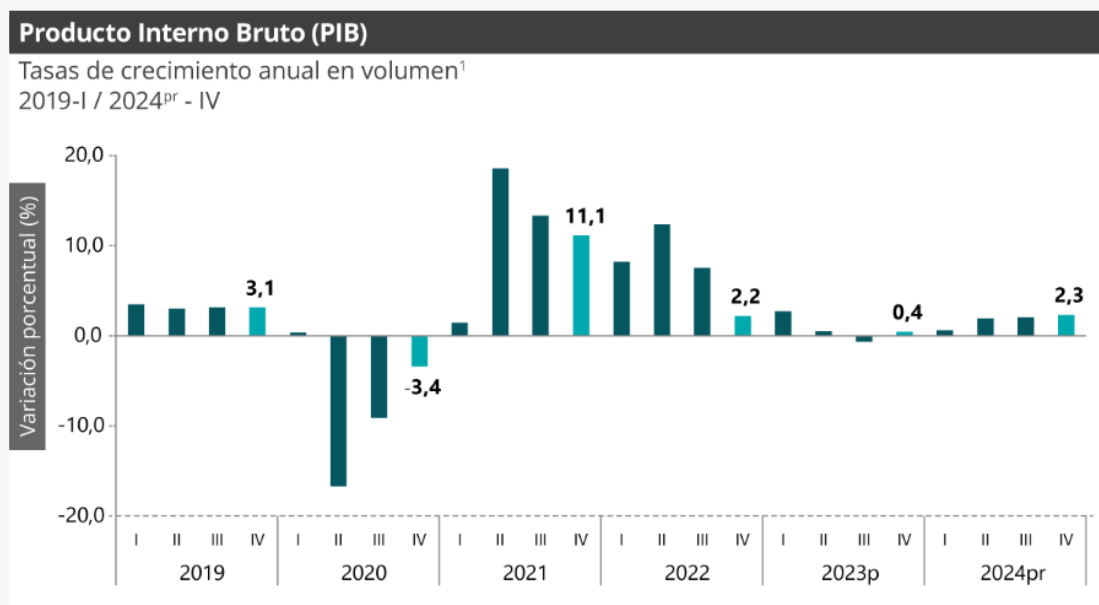
La rivalidad en este sector también está dada por la influencia en las redes sociales, en la decoración de los sitios cuando se trata de punto físico, en un tema donde se invierte mucho ya que atrae la atención de los clientes para las fotos de las redes sociales y en cuanto a las cocinas ocultas se invierte mucho en lo que es el empaque y la presentación de los productos.

7.1 Análisis del sector: Entorno económico en que se mueve la empresa

La empresa como se mencionó en el capítulo anterior pertenece al sector terciario (de servicios), específicamente al CIIU 5611, este código corresponde al expendio a la mesa de comida preparadas, que consiste en el preparación y expendio de alimentos a la carta, se puede consumir en mesa y se puede prestar o no el servicio a domicilio.

El sector gastronómico obtuvo un notable crecimiento en el año 2024, en el Producto Interno Bruto (PIB), creció el 2.3%, respecto al mismo periodo del año 2023,

según el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística). La industria de los alimentos y bebidas representan una parte importante del PIB del país, siendo parte de las actividades económicas que más contribuyen al valor agregado con un 4.4%. En 2024 el valor agregado que aportó el sector de restaurantes y servicios de comida fue de aproximadamente 2.6 billones de pesos.

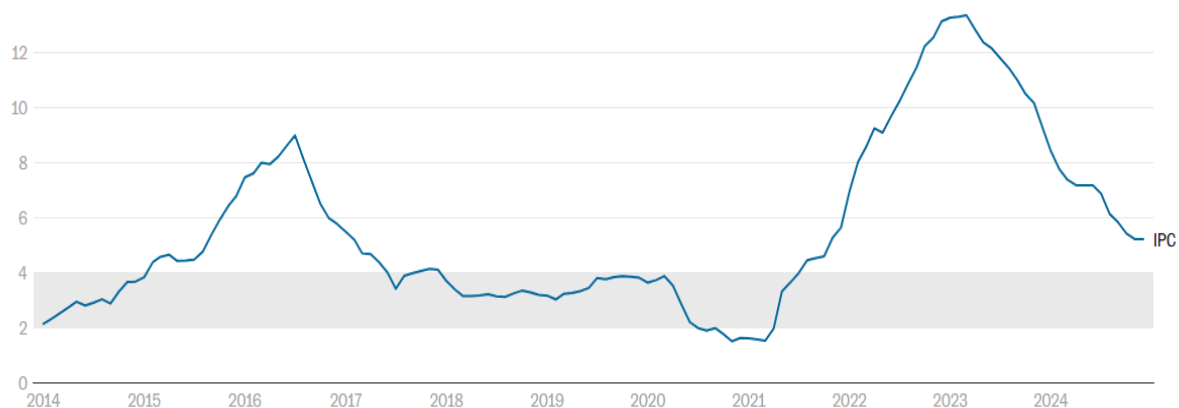


Fuente: DANE, PIB_T

El sector gastronómico, a pesar de que ha obtenido un buen crecimiento con relación al 2023, también se ha visto afectado por la inflación, la inflación que en el 2024 se situó en 5.20%, alteró considerablemente los precios de los restaurantes e incluso hoteles con un porcentaje del 7.87%, los cuales se resumen en costos de mano de obra, materias prima y precios para el consumidor.

La inflación en Colombia se acerca al 5% al cierre del 2024

Con 5,2% en los últimos doce meses y 0,46% en diciembre, se aproxima a la meta del Banco de la República para 2025



Fuente: Índice de Precios al Consumidor del DAN. El País

7.2 La competencia

La empresa actualmente tiene aproximadamente 2 competidores directos en la zona del Poblado Campestre:

Carmén Bordoñes: Puesto de empanadas venezolanas, ubicado en el sector 5 de Poblado Campestre, es un puesto que lleva aproximadamente 1 año, vende empanadas venezolanas, arepas, dedos y chuzos.

Asados venezolanos: Es un puesto ubicado en el Romboy de Poblado Campestre, lleva alrededor de 5 años ofreciendo este tipo de comidas, inicialmente vendían asados, pero hace alrededor de un año ofrecen otro tipo de productos que lo hacen ser una de las competencias directas del Pabellón del Sabor, ofrecen: empanadas venezolanas, asados, papa rellena, hamburguesas y perros.

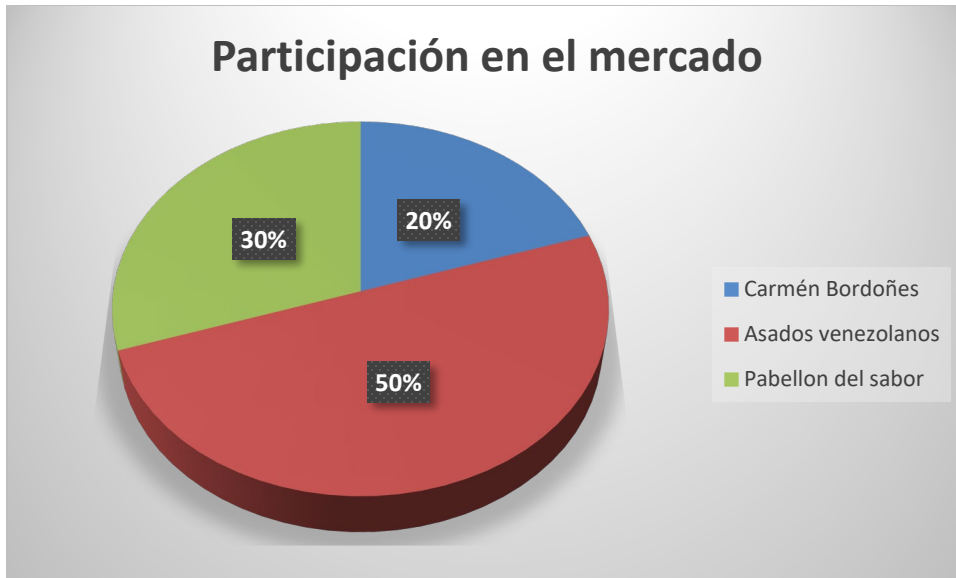
En cuanto a los competidores indirectos, existen muchos, ya que la zona cuenta con muchos establecimientos gastronómicos que pueden satisfacer las necesidades de los comensales del sector. Dentro de los productos que ofrecen se pueden mencionar: Hamburguesas, perros, pizzas, tacos, panne cook, chuzos, pollo frito

7.3 El mercado actual – Participación en el mercado

La participación actual en el mercado de la empresa Pabellón del Sabor se encuentra en una fase de consolidación, con un crecimiento notable en la oferta de productos y un cambio de ubicación que ha mejorado su visibilidad. La adaptabilidad del negocio y la diversificación del menú. Podemos inferir que la empresa tiene una participación relevante, especialmente en el nicho de comida venezolana y fritanga en el barrio Ciudad del Valle.

El porcentaje de participación en el mercado con respecto a la competencia es el siguiente:

Empresa	% participación
Carmén Bordoñes	20%
Asados venezolanos	50%
Pabellon del sabor	30%




Pabellón del sabor tiene una participación aproximada del 30%, como se indica en la gráfica anterior.

7.4 Estrategias de mercadeo y ventas

La empresa se mueve a través de ventas en vitrina, posee redes como: WhatsApp business, instagram y tiktok, sin embargo, estas redes son poco usadas, la que se utiliza en algunas ocasiones es el WhatsApp.



Por otro lado, se reparten tarjetas de presentación en las diferentes unidades del sector, con el fin de llegar a más personas y por último se puede mencionar la voz a voz positiva.

← **Pabellón del sabor** 🔔 ➦



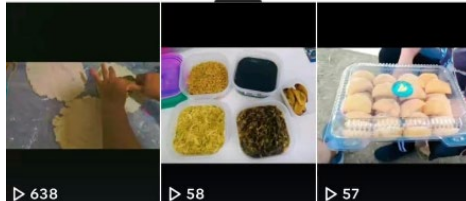
@pabellondelsabor

1 Siguiendo 7 Seguidores 15 Me gusta

Mensaje  

Venezuelan Kitchen

☰



▶ 638 ▶ 58 ▶ 57

← **pabellondelsabor** 🔔 ⋮



El pabellón del sabor

15 publicaciones 37 seguidores 4 seguidos

Restaurante
Poblado campestre - Ciudad del valle

📍 wa.link/0tp6zh
poblado campestre, Ciudad del valle, Candelaria, Valle del Cauca

 josemanuelguillen10, bellorinprada y 5 personas más siguen esta cuenta

Siguien... v Mensaje WhatsApp +

Cientes



🏠 🔍 + 📺 👤

7.5 Matriz DOFA de la empresa

MATRIZ DOFA EMPRESARIAL	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	O1: Mayor reconocimiento de las empanadas	A1: Otros negocios similares en la zona
	O2: Nuevas opciones como jugos y café	A2: El invierno afecta la venta
	O3: Posibilidad de formalizarse y crecer	A3: Aumento en precios de materia prima
	O4: Trabajar con proveedores locales	A4: Restricciones por falta de legalización
O5: Atraer más clientes con publicidad digital	A5: Variación en preferencias de los clientes	
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
F1: Productos con buena aceptación del público	F1 + O1: Potenciar la promoción digital para atraer más clientes y aumentar el reconocimiento de las empanadas venezolanas.	F1 + A1: Diferenciar el negocio con recetas únicas que lo hagan destacar frente a la competencia.
F2: Se han ajustado al mercado con nuevos productos	F2 + O2: Expandir el menú incluyendo más opciones innovadoras que sigan las tendencias del mercado.	F2 + A2: Implementar un sistema de ventas a domicilio o pedidos anticipados para evitar pérdidas en días de mal clima.
F3: Punto de venta con buen flujo de personas	F3 + O3: Formalizar el negocio para acceder a créditos y oportunidades de crecimiento.	F3 + A3: Negociar con proveedores para reducir costos ante posibles aumentos en materia prima.
F4: El capital se ha triplicado en menos de un año	F4 + O4: Crear alianzas estratégicas con proveedores locales para garantizar insumos frescos a menor costo.	F4 + A4: Buscar opciones de formalización para evitar problemas legales.
F5: La dueña gestiona directamente el negocio	F5 + O5: Implementar estrategias de fidelización, como descuentos y promociones, para retener clientes.	F5 + A5: Adaptar el menú según las preferencias cambiantes de los clientes mediante encuestas.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
D1: No está legalmente constituido	D1 + O3: Iniciar el proceso de legalización para evitar problemas a futuro.	D1 + A4: Legalizar el negocio para evitar sanciones.
D2: Capital aún es reducido para expansión	D2 + O4: Buscar socios estratégicos para aumentar el capital del negocio.	D2 + A3: Implementar un control de costos para enfrentar posibles alzas en los insumos.
D3: La operatividad depende de pocas personas	D3 + O2: Ajustar el horario de trabajo e incorporar apoyo adicional para mejorar la operatividad.	D3 + A2: Evaluar opciones de carpas para proteger el punto de venta en días lluviosos.
D4: Marilu Prada maneja casi todo el negocio	D4 + O1: Delegar tareas clave para reducir la dependencia de la dueña y mejorar la eficiencia.	D4 + A1: Establecer procesos internos para mejorar la eficiencia y reducir la carga operativa sobre la dueña.
D5: La diversificación puede generar costos altos	D5 + O5: Optimizar el menú para mantener variedad sin generar costos innecesarios.	D5 + A5: Adaptar la estrategia de negocio para mantenerse competitivo ante cambios en el mercado.

7.5.1 Análisis interno y externo de la empresa


MATRIZ DOFA DEL SECTOR	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	O1: Aumento de la demanda de comida rápida económica.	A1: Entrada de nuevas cadenas o food trucks más modernos.
	O2: Uso de redes sociales y domicilios para captar clientes.	A2: Clientes buscan opciones más saludables.
	O3: Posibilidad de alianzas entre negocios para eventos o ferias.	A3: Regulaciones municipales que limitan la venta en parques o zonas abiertas.
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
F1: Competidores con trayectoria ya posicionados en el barrio.	F1 + O1: Aprovechar la reputación para mantener clientela mientras crece la demanda.	F1 + A1: Mejorar la atención y fidelizar clientes frente a nuevas cadenas.
F2: Variedad amplia de productos (fritanga, arepas, empanadas).	F2 + O2: Usar la variedad para crear combos promocionados en redes y servicios a domicilio.	F2 + A2: Incluir opciones más saludables o menos grasosas en la oferta.
F3: Conocimiento del gusto local y del flujo de clientes.	F3 + O3: Organizar eventos conjuntos entre negocios del parque para atraer más público.	F3 + A3: Usar el conocimiento del barrio para adaptarse a posibles nuevas regulaciones.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
D1: Saturación del mercado: muchos negocios vendiendo lo mismo.	D1 + O2: Diferenciarse usando redes sociales con promociones únicas.	D1 + A1: Innovar en presentación y calidad para competir contra food trucks modernos.
D2: Falta de innovación en productos, todos ofrecen lo tradicional.	D2 + O1: Innovar en productos (versiones light o combinaciones nuevas) para atraer más demanda.	D2 + A2: Adaptar el menú con opciones frescas y saludables para seguir siendo relevante.
D3: Competidores informales con riesgo ante controles legales.	D3 + O3: Formalizarse o participar en ferias legales para reducir riesgos y ganar visibilidad.	D3 + A3: Legalizar o mover el negocio a zonas permitidas para evitar sanciones.

8. Diagnostico formulación e implementación del plan de mejoramiento en área administrativa

8.1 Área administrativa

8.2 Diagnóstico

El área administrativa de la empresa Pabellón del sabor no cuenta con una estructura ya que es una empresa pequeña, esta área está conformada por una sola persona, cuyo manual de funciones es el siguiente:

	Manual de funciones y perfil del cargo
-----------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------

Información general del cargo	
Nombre del cargo	Encargado área administrativa
Área	Administración
Reporta a	Propietarios
Supervisa a	Personal operativo
Jornada laboral	Lunes a viernes en el horario que se requiera

Perfil del cargo	
Formación académica	Bachiller con experiencia en cargos similares
Experiencia	Mínimo 1 año de experiencia
Habilidades y competencias	Organización y planificación Manejo de herramientas ofimáticas Conocimientos contable básicos Resolución de problemas Comunicación efectiva Manejo de proveedores y clientes

Objetivo del cargo
Coordinar, ejecutar y controlar las actividades administrativas y operativas de la empresa, asegurando el correcto uso de los recursos y el buen funcionamiento del negocio.

Funciones del cargo
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Registrar ingresos y egresos ✓ Controlar caja y realizar arqueos ✓ Elaborar reportes de ventas ✓ Compra de materia prima ✓ Planificar producción de productos

8.2.1 La matriz DOFA para el área administrativa

MATRIZ DOFA AREA ADMINISTRATIVA	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	Q1. Posibilidad de formación y acceso a beneficios financieros que ayuden a la formación del personal	A1. Cambios normativos que afecten la operación informal.
	Q2. Programas apoyo gubernamentales o académicos	A2. Pérdida de competitividad por mala gestión administrativa.
	Q3. Crecimiento del sector gastronómico y consumo local	A3. Multas y sanciones por no cumplir con los requisitos mínimos legales establecidos para este tipo de establecimiento
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
F1. Compromiso y disposición de la persona encargada del área administrativa	FO1 : F1+Q2 Aprovechar el compromiso del personal para acceder a programas de capacitación que permitan estructurar el área.	FA4 : F3+A1 Emplear la disposición de los dueños para adaptarse a nuevos requisitos legales.
F2. Conocimiento empírico del funcionamiento del negocio	FO2 : F2+Q1 Utilizar el conocimiento empírico para diseñar procesos administrativos simples alineados con los beneficios de la formalización.	FA2 : F1+A2 Hacer valer el compromiso del personal para mantener controles básicos y necesarios que mitiguen la pérdida de competitividad en el sector por malas decisiones administrativas.
F3. Disposición de los dueños en mejorar y formalizar el negocio	FO3 : F1+Q3 Aprovechar el compromiso del personal y la disposición de la gerencia en mejorar su negocio para capitalizar el crecimiento del sector diseñando flujos de trabajo para mejorar la respuesta de la demanda.	FA3 : F2+A3 Utilizar el conocimiento del negocio para diseñar indicadores de gestión que permitan detectar desviaciones que deriven multas y sanciones.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
D1. Área administrativa inexistente o no funcional	DO1 : D3+Q2 Implementar herramientas tecnológicas básicas con apoyo de los programas gubernamentales para mejorar la gestión del proceso administrativo.	DA1 : D1+A1 Definir y asignar funciones administrativas básicas para cumplir con los cambios normativos que afecte la operación.
D2. No existen registros contables	DO2 : D4+Q1 Llevar un control de los registros contables que sirvan para acceder a créditos que permitan invertir y lograr que el negocio crezca.	DA2 : D2+A3 Adoptar una hoja de cálculo o un software accesible y asequible para llevar los registros contables.
D3. Escasa formación del personal del área	DO3 : D4+Q2 Documentar y estandarizar procesos aprovechando asesorías gratuitas para sentar bases sólidas en el negocio.	DA3 : D3+A2 Desarrollar un plan de autoaprendizaje guiado usando recursos gratuitos de fuentes digitales confiables para estar actualizado en temas de requisitos legales mínimos.

8.3 Plan de mejoramiento

Objetivos

Objetivo general

Legalizar y estructurar operativa y normativamente el área administrativa de la empresa Pabellón del Sabor, garantizando su correcto funcionamiento y sostenibilidad.

Objetivos específicos

1. Formalizar la empresa y asegurar el cumplimiento legal básico establecido por los entes encargados, mediante la obtención de registros, licencias y certificados requeridos (Cámara de Comercio, RUT, INVIMA, certificado de bomberos), lo que contribuirá con el buen funcionamiento en el marco legal, garantizando confianza en el mercado.
2. Estructurar los procesos y herramientas administrativas, estableciendo procedimientos claros para las actividades de compras, ventas, inventarios y control administrativo, todo esto apoyo de un software que se adapte a la necesidad.
3. Capacitar al personal responsable del área administrativa mediante programas de formación certificables en gestión de compras, contabilidad básica, inventario, liderazgo, gestión laboral y demás temas de interés relacionados con el mejoramiento de la estructura administrativa organizacional.
- 4.

8.4 Implementación del plan de mejoramiento

8.4.1 Concepto de Misión y visión

Misión: la misión representa la razón fundamental por la que existe una empresa en el mercado, en esta se define las actividades a las que se dedica la empresa, cual es su propósito dentro del mercado y a quién va dirigida. La formulación de la misión está compuesta por factores como la trayectoria, decisiones de los directivos, entorno, recursos con los que cuenta y la capacidad que posee.

Visión: la visión empresarial describe hacia dónde se dirige la empresa en un lapso de tiempo establecido. Este enfoque es un guía para la toma de decisiones estratégicas orientadas al crecimiento, la competitividad en el mercado y el logro de las metas establecidas.

8.4.2 Estrategias/ plan de acción

A través del diagnóstico realizado con anterioridad, proponemos las siguientes estrategias para fortalecer el área administrativa de la empresa Pabellón del sabor, se nombrarán a nivel macro y en el siguiente punto se hará un despliegue relacionado con el plan de acción:

Área: Administrativa	
Estrategia 1	Formalizar y/o legalizar la empresa.
Estrategia 2	Diseñar elementos que promuevan la planeación estratégica (Misión, visión, objetivos, principios, valores).
Estrategia 3	Digitalizar algunos procesos dentro de la empresa.
Estrategia 4	Capacitación del personal.

Plan de acción

Estrategia	Objetivo	Actividades	Tiempo	Responsable	Costo
Formalizar y/o legalizar la empresa	Garantizar la legalidad de la empresa mediante la obtención oportuna de los requisitos previos	Define la forma de constitución	1 día	Propietario	\$ 0
		Define la actividad económica, código CIU	1 día	Propietario	\$0
		Verifica la	5 - 10 días	Propietario	\$0

	establecidos	homonimia	hábiles		
		Requisitos a tener en cuenta al inicio de la actividad económica	10 - 20 días hábiles	Propietario y asesor	
		Requisitos que se deben cumplir durante la ejecución de la actividad económica	7 - 15 días hábiles	Propietario	\$0
		Si eres responsable de IVA	1 día	Asesor	\$0
		Registro en la Cámara de Comercio	1 día	Asesor	\$59.900
		Registro INVIMA	2 meses	Propietario	\$2.247.904
Diseñar elementos que promuevan la planeación	Definir y dejar documentado la estructura, y proyección empresarial	Definir misión	1 semana	Asesor / encargado	\$0
		Definir visión	1 semana	Asesor / encargado	\$0
		Definir objetivos	1 semana	Asesor / encargado	

estratégica		Establecer los principios	1 semana	Asesor / encargado	
		Establecer valores	1 semana	Asesor / encargado	
		Crear organigrama	1 semana	Asesor / encargado	
Digitalizar algunos procesos dentro de la empresa	Establecer de forma sistemática los diferentes procesos que se ejecutan dentro de la empresa	Identificar las actividades que se realizan	1 semana	Asesor	\$69.900
		Cotizar diferentes softwares para la digitación de procesos	1 semana	Asesor	
		Compra del software que más se adapte a la empresa	1 semana	Encargado	
		Capacitación del software a implementar	1 semana	Encargado	
		Implementar software	1 semana	Encargado	
		Seguimiento y control de la mejora	1 semana	Asesor	

Capacitación del personal	Establecer un sistema fácil y confiable para registrar y organizar los asientos contables	Identificar necesidades del área	1 semana	Asesor	\$500.000
		Buscar plataformas donde se tenga acceso a la información de los temas previamente establecidos	1 semana	Asesor	
		Crear un cronograma de capacitaciones	1 semana	Asesor	
		Crear control y seguimiento a las capacitaciones a realizar	1 semana	Asesor	
				Sub-total	\$2.877.704

Desarrollo de estrategias

Formalizar la empresa

Para iniciar el proceso de formalización se debe realizar el siguiente proceso:

Define la forma de constitución

Persona natural

Define la actividad económica, código CIIU

Establecer la actividad económica que se desarrollará.

1. Ingresar al CIIU <https://www.ccc.org.co/sedevirtual/actividad-economica-codigos-ciiu/>
2. Realizar búsqueda (según la actividad a realizar)
3. Se debe crear la cuenta para poder navegar por el sitio web
4. Se busca por palabras clave o por códigos
5. El resultado arrojado será el código al cual pertenecerá el establecimiento comercial.

Verificar la homonimia

En este paso se asegura de que el nombre de la empresa a legalizar no este creado

<https://www.vue.gov.co/tramites-y-consultas/consulta-de-nombre-de-empresa-homonimia>

Se coloca en nombre de la empresa y el sistema verificará si existe otra empresa con el mismo nombre.

Requisitos de la actividad económica

Registro del RUT en la DIAN.

Se ingresa a a la página web para la obtención del RUT

<https://www.dian.gov.co/impuestos/RUT/Paginas/Inscripcion-y-actualizacion-RUT.aspx>

1. Acceder al sitio web oficial de la DIAN
2. Seleccionar la opción “inscríbese en el RUT”
3. Redirección al portal MUISCA
4. Selección del tipo de persona (natural o jurídica)
5. Seguimiento del proceso guiado
6. Revisión y envío
7. Generación del documento RUT.

Concepto de uso del suelo

Se ingresa a la siguiente pagina y en el mapa que ellos poseen se verifica si el espacio donde se encuentra el establecimiento es apto para la actividad que se está desarrollando.

<https://usodelsuelo.cali.gov.co/>

Diligenciar formulario RUES

Archivo en el que indica y se explica el paso a paso para realizar correctamente el formulario

<https://drive.google.com/file/d/12amQkLDibeRX0BJy0iYuxE1fOICvT97L/view?usp=driv>

[e_link](#)

Requisitos que se deben cumplir durante la ejecución de la actividad económica

- Cumplir con normas de ruido y horarios locales.
- Solicitar visita de la Secretaría de Salud si se atiende público.
- Obtener Registro Sanitario ante INVIMA

Registro Invima (Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos Invima)

1. Ingresar <https://www.invima.gov.co/tramites-y-servicios/tarifas>
2. Productos vigilados (alimentos y bebidas)
3. Otros alimentos y bebidas
4. Otros alimentos y otras bebidas – autorización de comercialización o uso
5. Inscripción de establecimientos de alimentos
6. Inscripción
7. Fabricante nacional

Importante no realizar actividades distintas a las registradas, ya que esto acarrea sanciones legales.

Obtener certificado de seguridad del Cuerpo de Bomberos

Ingresar a <https://bomberoscali.org/inspecciones-tecnicas/> página en la cual se encontrará el paso a paso para realizar el formulario y seguido de esto el pago correspondiente para el certificado el cual deberá ser cancelado por PSE

Para responsables de IVA (En este caso no aplica)

1. Inscribirse como responsable de IVA ante la DIAN.
2. Presentar declaraciones periódicas según régimen.

Después de registrarse en Cámara de Comercio se debe:

- Renovar la matrícula mercantil anualmente antes del 31 de marzo
- Acceder a beneficios institucionales como asesorías y ruedas de negocios.

Diseñar elementos que promuevan la planeación estratégica**Actividad: Definir misión**

Misión

Brindar a nuestros clientes una experiencia gastronómica única a través de la combinación de sabores venezolanos y vallunos, ofreciendo productos de alta Calidad, con ingredientes frescos y un servicio cálido que resalte nuestra pasión por la gastronomía. Nos esforzamos por ser un referente de la comida artesanal dentro de la comunidad de Candelaria.

Actividad: Definir visión

Visión

Ser un negocio reconocido a nivel local por nuestra autenticidad y calidad, consolidándose como una opción preferida en el sector gastronómico. Aspiramos a expandirnos, fortalecer nuestra marca y formalizarnos como un emprendimiento sostenible, manteniendo siempre la esencia que nos caracteriza.

Actividad: Establecer los principios

Principios

La empresa no tiene establecidos sus principios organizacionales, se proponen los siguientes principios:

- **Adaptabilidad:** Nos ajustamos a las necesidades del mercado sin perder nuestra identidad.
- **Satisfacción del cliente:** La felicidad y la satisfacción de las necesidades de los clientes es nuestra prioridad.
- **Crecimiento continuo:** Buscamos siempre mejorar nuestros procesos para brindar una mejor experiencia.
- **Respeto por la tradición:** Buscamos mantener la esencia de los platos venezolanos y vallunos.
- **Sostenibilidad:** Trabajamos para hacer de Nuestro negocio un emprendimiento rentable, sostenible y duradero.

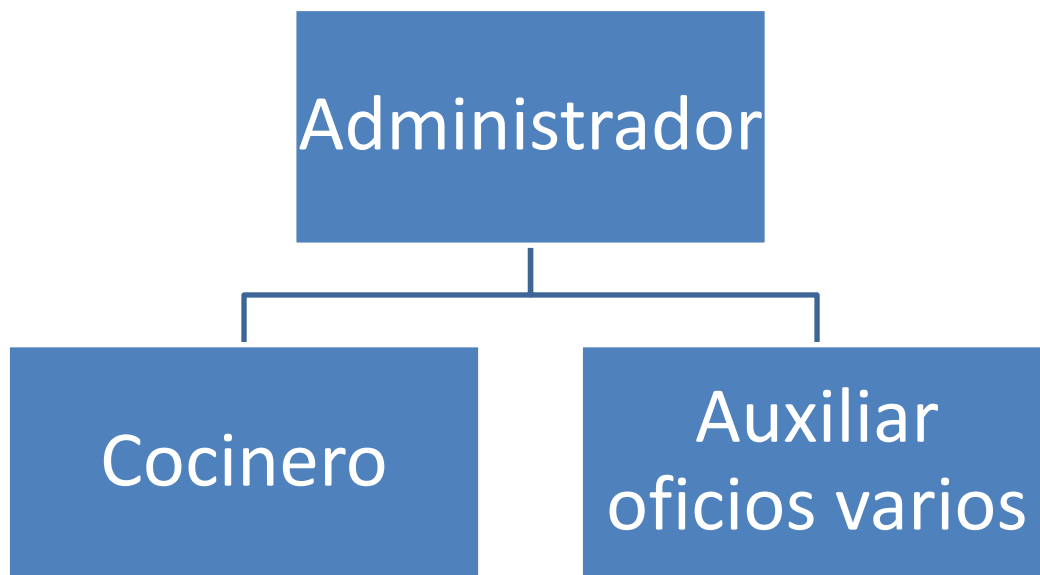
Actividad: Establecer valores

Valores

- **Calidad:** Nos aseguramos de que cada producto tenga el mejor sabor y presentación.
- **Compromiso:** Trabajamos con dedicación para satisfacer a nuestros clientes.
- **Innovación:** Evolucionamos y adaptamos nuestro menú según las necesidades del mercado.
- **Trabajo en equipo:** Creemos en el esfuerzo conjunto para lograr el éxito.
- **Honestidad:** Operamos con transparencia y responsabilidad en nuestro servicio.

- Pasión por la gastronomía: Disfrutamos y transmitimos nuestro amor por la cocina en cada plato.

Actividad: Definir el organigrama



Digitar algunos procesos dentro de la empresa

Identificar las actividades que se realizan

Las principales actividades que se realizan en la empresa son las siguientes:

- Compra de materia prima
- Ventas en punto de venta
- Preparación de alimentos
- Pagos a proveedores y empleados
- Domicilios

Cotizar diferentes softwares para la digitación de procesos

Para iniciar con este proceso de digitalizar los procesos, se toma como opción favorable el siguiente software:

Treinta

El sistema treinta es un software ideal para dar comienzo a la digitalización de los procesos. Treinta es una herramienta digital diseñada para la gestión administrativa y financiera de pequeños y medianos negocio, a través de su Plataforma móvil y web, facilita los registros de compras, ventas, inventarios, cartera y deudas, generando reportes automatizados que optimizan la toma de decisiones.

A continuación, se presentan sus especificaciones y beneficios:

Especificaciones:

- Plataforma disponible en versión móvil y web, con sincronización en tiempo real.
- Registro de ventas, compras, gastos, ingreso y deudas.
- Módulo de inventario, gestión de mesas, recetas, clientes, proveedores y estadísticas.
- Genera informes y estadísticas automáticas sobre el desempeño del negocio.
- Función de créditos y deudas con recordatorios automáticos.
- Interfaz amigable y de fácil adopción, incluso si no se tiene experiencia técnica en el tema.
- Soporte humano directos a través de WhatsApp, correo y desde la misma app.

Beneficios:

- Permite acceder desde cualquier dispositivo y mantener la información actualizada.
- Mejora el control y la gestión administrativa, ya que se centraliza la información.
- Facilita la gestión de productos y procesos.
- Permite identificar los productos más vendidos y horarios de mayor demanda.
- Disminuye el riesgo de cartera vencida, ya que facilita el control de la misma.
- Garantiza acompañamiento cercano en la implementación y uso del sistema.
- Brinda flexibilidad económica y posibilidad de adquirir un plan más avanzado.
- Posibilidad de adaptar datafono para facilitar la venta de los productos.
- Genera factura según las regulaciones de la DIAN
- Imprime comandas para tener control de los pedidos pendientes

Módulos:

- Inventario
- Control de operaciones
- Mesas y recetas
- Estadísticas

Desventajas:

- Limitación en la gestión de las mesas
- Uso de internet
- Costos adicionales por algunas funciones (como el módulo de domicilio)

Compra del software que más se adapte a la empresa

Para la compra del software, se puede realizar vía web e instalar fácilmente en el celular o computador a utilizar.

El plan ideal para Pabellón del Sabor es el plan PRO que tiene un valor mensual de \$69.900.

Capacitación del software a implementar

El plan de capacitaciones para la implementación del nuevo sistema es el siguiente:

Día	Tema	Objetivo	Personal	Duración
1	Instrucción al sistema	Explicar de que trata, beneficios y objetivos del mismo	Todo el equipo	30 min
2	Manejos del POS	Explicación del registro de ventas, mesas, impresión de comandas (si se requiere) y manejo de la caja	Todo el equipo	1 hora
3	Gestión de inventarios y recetas	Explicación detallada de la gestión de inventarios y estandarización de recetas.	Todo el equipo	2 horas
4	Simulaciones prácticas y resolución de	Dar un espacio para que los empleados pongan en prueba todo lo aprendido y	Todo el equipo	2 horas

	dudas	respondan las dudas generadas durante el proceso.		
--	-------	---------------------------------------------------	--	--

Seguimiento y control de la mejora

Los objetivos del seguimiento son los siguientes:

- Verificar que el software se esté llevando a cabo de forma correcta.
- Detectar y corregir posibles inconsistencias.
- Implementar mejoras de ser necesario.

Cronograma de seguimiento:

Periodo	Actividad	Responsable
Semana 1	Supervisión en tiempo real	Administrador
Semana 2	Reunión de feedback	Administrador
Mensual	Revisión de los reportes	Administrador

Con este seguimiento se espera que el software se esté utilizando de forma correcta y eficiente, que se disminuyan los errores, mejorar la satisfacción de cliente y del personal y por último que mejore y aumente el control del proceso administrativo.

Capacitación del personal

Identificar necesidades del área

- Conocimiento en bases contables

- Gestión de compras y proveedores
- Liderazgo y productividad
- Excel básico
- Gestión laboral administrativa

Buscar plataformas donde se tenga acceso a la información de los temas previamente establecidos

Se encontraron 2 plataformas o páginas web para realizar las capacitaciones a un precio asequible.

- Politécnico de Colombia
- Campus virtual de la Cámara y Comercio de Cali

Crear un cronograma de capacitaciones

Tema	Curso	Plataforma	Duración	Objetivo	Link inscripción	Responsable
Bases contables	Diplomado en contabilidad básica	Politécnico de Colombia	5 semanas	Brindar conocimientos fundamentales en contabilidad	https://politecnicodecolombia.edu.co/contabilidad-basica/	Administrador

Gestión de compras y proveedores	Diplomado en gestión estratégica de compras	Politécnico de Colombia	5 semanas	Desarrollar habilidades para selección de proveedor es, negociación y compras	https://politecnicodecolombia.edu.co/gestion-estrategica-de-compras-y-proveedores/	Administrador
Liderazgo y productividad	Liderazgo y productividad	Politécnico de Colombia	3 semanas aprox.	Reconocer la importancia de las relaciones laborales y la comunicación asertiva, para fortalecer la	https://politecnicodecolombia.edu.co/liderazgo-y-productividad/	Administrador

				productividad		
Excel básico	Excel básico - intermedio	Cámara y comercio de Cali	3 semanas aprox.	Fortalecer las habilidades para el manejo de la información	https://ccc.kmelx.com/lms/course/e11aac34/details/	Administrador
Gestión laboral administrativa	Alta gerencia	Politécnico de Colombia	5 semanas	Desarrollar habilidades para la gestión de diferentes áreas de la empresa	https://politecnicodecolombia.edu.co/alta-gerencia/	Administrador

Crear control y seguimiento a las capacitaciones a realizar

Con el siguiente formato se realizará el control y seguimiento de las capacitaciones, la idea es que la empresa pague los certificados de cada capacitación para que quede la evidencia.

Ítems	Capacitación	Estado	Evidencias requeridas
1	Diplomado en contabilidad básica	En ejecución / Pendiente / Finalizado	Certificado
2	Diplomado en gestión estratégica de compras	En ejecución / Pendiente / Finalizado	Certificado
3	Liderazgo y productividad	En ejecución / Pendiente / Finalizado	Certificado
4	Excel básico - intermedio	En ejecución / Pendiente / Finalizado	Certificado
5	Alta gerencia	En ejecución / Pendiente / Finalizado	Certificado

9. Presupuesto de implementación

Ítems	Actividad	Costo
1	Matrícula mercantil inicial	\$ 59.900
2	Verificar homonimia	\$ 0
3	Registro del RUT	\$ 0
4	Registro en Cámara y Comercio	\$ 0
5	Certificado de uso de suelo	\$ 70.000
6	Certificado de manipulación de alimentos	\$ 20.000
7	Tramites registro INVIMA	\$ 2.247.904
8	Certificado de bomberos	\$ 50.000
9	Impresión del organigrama	\$ 30.000
10	Software Treinta	\$ 69.900
11	Capacitación del software	\$ 80.000
12	Certificado diplomado en contabilidad básica	\$ 80.000
13	Certificado diplomado en gestión estratégica de compras	\$ 80.000
14	Certificado de liderazgo y productividad	\$ 80.000
15	Certificado excel básico e intermedio	\$ 80.000
16	Certificado en alta gerencia	\$ 80.000

Total	\$ 3.027.704
-------	--------------

10. Conclusiones

- La empresa se encuentra en una etapa de desarrollo con alto potencial de crecimiento, pero no cuenta con una estructura administrativa estructurada. En el diagnóstico se evidenció falta de planificación, ausencia de indicadores y roles no definidos, lo cual limita la capacidad de la toma de decisiones y el crecimiento sostenido y continuo de la empresa. A pesar de la situación encontrado sus propietarios poseen una gran disposición para consolidar una base sólida que permitan avanzar en el mercado.
- La empresa carecía de elementos fundamentales como: misión, visión, organigrama y digitalización de procesos para la toma de decisiones. Diseñar estas herramientas no solo ayudó a establecer el rumbo de la empresa, sino que inició la consolidación de la cultura organizacional. Implementar un software en el área y establecer proceso da claridad en las operaciones diarias.
- El plan de acción logró traducir las estrategias propuestas en pasos concretos, medibles y alcanzables. Se asignaron responsables, tiempos y recursos, con el fin de facilitar la ejecución ordenada de cada estrategia. Esta estructura permite hacer un seguimiento efectivo, lo cual es un gran avance para guiar a la empresa al cumplimiento de los objetivos propuestos.

- En el análisis costo-beneficio se evidenció que, aunque la inversión inicial (que comprende: legalización, software y capacitaciones) puede ser un poco elevada en comparación con los ingresos de la empresa, los beneficios que trae consigo esta implementación a mediano plazo, superan la inversión. Con esta implementación se busca construir una base sólida de la empresa, tanto a nivel interno y externo.

11. Recomendaciones

- Realizar un diagnóstico continuamente. Mas allá de este diagnóstico inicial, es vital mantener la cultura de autoevaluación constante. Esto le facilitará a la empresa a adaptarse a los cambios del mercado y tomar decisiones a tiempo, si se requiere. Es importante que la empresa abra espacios de escucha tanto al personal como a los clientes, esto también es clave para que el diagnóstico no solo sea técnico, sino humana, vivencial y realista desde las diferentes perspectivas.
- Implementar estrategias flexibles y alcanzables. Tener en cuenta que no se trata de seguir unos pasos estrictamente establecidos, se trata de que la empresa se adapte a las necesidades y la realidad de cada situación que se presente en un momento dado. El uso de herramientas digitales debe ir acompañado de capacitación y mejora continua, esta debe ser revisada y evaluada como mínimo una vez al año o cuando se requiera.
- Asegurar el acompañamiento continuo durante los planes estructurados, ya que el plan es solo el primer paso del mejoramiento, el proceso mas complejo inicia en la implementación del mismo. La empresa debe designar un responsable para hacer el seguimiento mensual y dar feedback de los avances o hacer ajustes de ser necesario.

- Se recomienda tomar decisiones con proyección futura. Todas las implementaciones que se hagan en aras de mejorar y controlar los procesos deben verse una inversión y no como un gasto; una inversión que abre las puertas a nuevas oportunidades de crecimiento. La empresa debe priorizar este tipo de inversiones estratégicas y buscar apoyos de entidades locales o entidades financieras que ofrezcan beneficios corporativos.

11. Anexos

Legalización

CIU

The screenshot shows a user interface with a dark blue header. On the right, the user's name 'Andrea Mejía Zuluaga' is visible. A modal window titled 'Información de Actividad Económica' is open, displaying the following details:

- Título: Expendio a la mesa de comidas preparadas
- Descripción: menú, comidas, domicilio,
- División: 56
- Grupo: 561
- Código CIU: 5611

In the background, a search results list is partially visible with the heading 'CIU más buscados' and items like '4610 - Comercio al por mayor a...', '7310 - Publicidad', '2229 - Fabricación de artículos...', and '3250 - Fabricación de instrume...'.

Homonimia

Nombre de la Empresa: *

Razón Social	Cámara	Tipo Sociedad	Tipo Org. Jurídica	Estado
No data available in table				

Invima

Inscripción

Que tipo de establecimiento desea inscribir

Fabricante Nacional

Código de Inscripción

Tipo de Documento * Numero de Documento *

Razón Social *

Nombre Comercial o sigla

Representante Legal o Propietario *

Tamaño del Establecimiento *

País * Departamento/Estado/Provincia *

Municipio / Ciudad *

Teléfono Celular

Fax

Dirección del Establecimiento: *

Dirección de Notificación

Página Web

Correo Electrónico

¿La información está completa y es cierta?

Bomberos

¡Solicite su inspección técnica en tan solo 2 pasos!



Se requiere la **totalidad** de los campos para acceder a su inspección técnica*

1. Diligencie el siguiente formulario.

Recuerde: Para efectuar su Inspección Técnica, debe llenar **obligatoriamente** el siguiente formulario. Los datos suministrados deben corresponder al establecimiento para el que se va a solicitar la inspección técnica.

Razón social *	NIT del establecimiento *
PABELLON DEL SABOR	89039789900
Nombre comercial del establecimiento *	
PABELLON DEL SABOR	
Dirección del establecimiento *	
CRA 43 NRO 5 67	
Barrio	
CANDELARIA	
Nombre de contacto *	Correo electrónico *
FRANCISMAR BELLORIN	FRANCISO85@GMAIL.COM
Correo electrónico para facturación electrónica *	
AMEJIAZ0830@GMAIL.COM	
Nombre de persona encargada de atender la inspección *	Teléfono *
FRACISMAR BELLORIN	3152812052

Formulario de matricula

		FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES HOJA 1			
Diligencia a máquina o letra imprenta los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras. En los términos del artículo 166 del Decreto 019 de 2012 y 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada. En los términos del artículo 36 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio podrá solicitar información adicional. Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos, para los fines propios de los registros públicos y su publicidad.				Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio Código Cámara y Fecha Radicación ID: 63052 24 -	
INFORMACIÓN DEL REGISTRO					
REGISTRO MERCANTIL / VENDEDORES DE JUEGOS DE SUERTE Y AZAR / SOCIEDAD CIVIL MATRÍCULA / INSCRIPCIÓN <input checked="" type="checkbox"/> X RENOVACIÓN <input type="checkbox"/> TRASLADO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/> AJUSTE DE INFORMACIÓN FINANCIERA <input type="checkbox"/> No. MATRÍCULA / INSCRIPCIÓN <input type="text"/> AÑO QUE RENEVA <input type="text"/> TIPO GENERAL DE ORGANIZACIÓN (Revisar las instrucciones del formulario RUES) <input type="text" value="02"/> TIPO ESPECÍFICO DE ORGANIZACIÓN (Revisar las instrucciones del formulario RUES) <input type="text" value="01"/> CONDICIÓN SOCIEDAD BIC (Marque X sólo si la persona jurídica cumple esta condición) <input type="checkbox"/>		REGISTRO ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO / ECONOMÍA SOLIDARIA / VEEDURÍAS CIUDADANAS / ONG'S EXTRANJERAS INSCRIPCIÓN <input type="checkbox"/> RENOVACIÓN <input type="checkbox"/> TRASLADO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/> AJUSTE DE INFORMACIÓN FINANCIERA <input type="checkbox"/> No. INSCRIPCIÓN <input type="text"/> AÑO QUE RENEVA <input type="text"/>		REGISTRO ÚNICO DE PROPONENTES INSCRIPCIÓN <input type="checkbox"/> ACTUALIZACIÓN <input type="checkbox"/> RENOVACIÓN <input type="checkbox"/> CANCELACION <input type="checkbox"/> ACTUALIZACIÓN POR TRASLADO DE DOMICILIO, INDIQUE LA CÁMARA DE COMERCIO ANTERIOR <input type="text"/> No. INSCRIPCIÓN <input type="text"/>	
IDENTIFICACIÓN					
Persona Jurídica RAZÓN SOCIAL <input type="text"/> Personas Naturales PRIMER APELLIDO <input type="text" value="BELLORIN"/> SEGUNDO APELLIDO <input type="text" value="PRADA"/> PRIMER NOMBRE <input type="text" value="FRANCISMAR"/> SEGUNDO NOMBRE <input type="text" value="CAROLINA"/> GÉNERO F <input checked="" type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/>				SIGLA <input type="text"/> NIT <input type="text"/> DV <input type="text"/>	

BELLORIN <input type="text"/> PRADA <input type="text"/> FRANCISMAR <input type="text"/> CAROLINA <input type="text"/>	
NIT <input type="text"/> DV <input type="text"/>	
IDENTIFICACIÓN No. <input type="text" value="1113701621"/> FECHA DE EXPEDICIÓN <input type="text" value="26/03/2019"/> LUGAR DE EXPEDICIÓN <input type="text" value="PALMIRA"/> TIPO <input checked="" type="checkbox"/> CC <input type="checkbox"/> CE <input type="checkbox"/> TI <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> PAIS <input type="text" value="COLOMBIA"/>	
No. IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA EN EL PAÍS DE ORIGEN <input type="text"/> PAÍS ORIGEN <input type="text"/> No. IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA SOCIEDAD O P. NATURAL DEL EXTRANJERO CON EP (Establecimiento Permanente) <input type="text"/>	
UBICACIÓN Y DATOS GENERALES	
INFORMACIÓN GENERAL	
DIRECCIÓN DE DOMICILIO PRINCIPAL <input type="text" value="CR 31 OESTE CL 14"/> ZONA: URBANA <input type="checkbox"/> RURAL <input checked="" type="checkbox"/> CÓDIGO POSTAL <input type="text"/>	
UBICACIÓN LOCAL <input checked="" type="checkbox"/> OFICINA <input type="checkbox"/> LOCAL Y OFICINA <input type="checkbox"/> FABRICA <input type="checkbox"/> VIVIENDA <input type="checkbox"/> FINCA <input type="checkbox"/>	
MUNICIPIO <input type="text" value="CANDELARIA"/> DEPARTAMENTO <input type="text" value="VALLE"/> LOCALIDAD - BARRIO - VEREDA - CORREGIMIENTO <input type="text"/> PAÍS <input type="text" value="COLOMBIA"/>	
TELÉFONO 1 (Igual al reportado en el formulario del Registro Único Tributario DIAN Casilla 44) <input type="text" value="3145095087"/> TELÉFONO 2 <input type="text"/> TELEFONO 3 <input type="text"/>	
CORREO ELECTRÓNICO (Obligatorio) <input type="text" value="francismarbelloin@gmail.com"/>	
INFORMACIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL Y ADMINISTRATIVA	
DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL <input type="text" value="CR 31 OESTE CL 14"/> ZONA: URBANA <input type="checkbox"/> RURAL <input checked="" type="checkbox"/> CÓDIGO POSTAL <input type="text"/>	
MUNICIPIO <input type="text" value="CANDELARIA"/> DEPARTAMENTO <input type="text" value="VALLE"/> LOCALIDAD-BARRIO-VEREDA-CORREGIMIENTO <input type="text"/> PAIS <input type="text" value="COLOMBIA"/>	
TELÉFONO 1 <input type="text" value="3145095087"/> TELÉFONO 2 <input type="text"/> TELEFONO 3 <input type="text"/>	
CORREO ELECTRÓNICO (Obligatorio) <input type="text" value="francismarbelloin@gmail.com"/>	

DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL CR 31 OESTE CL 14		ZONA: URBANA <input type="checkbox"/> RURAL <input checked="" type="checkbox"/>	CÓDIGO POSTAL
MUNICIPIO CANDELARIA	DEPARTAMENTO VALLE	LOCALIDAD-BARRIO-VEREDA-CORREGIMIENTO	
TELÉFONO 1 3145095087	TELÉFONO 2	TELÉFONO 3	
CORREO ELECTRÓNICO (Obligatorio) francismarbellorin@gmail.com			
LA SEDE ADMINISTRATIVA ES: PROPIA <input checked="" type="checkbox"/> ARRIENDO <input type="checkbox"/> COMODATO <input type="checkbox"/> PRESTAMO <input type="checkbox"/> De conformidad con lo establecido en el artículo 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, autorizo para que me notifiquen personalmente a través del correo electrónico aquí especificado SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
ACTIVIDADES ECONÓMICAS			
Indique una clasificación principal y máximo tres clasificaciones secundarias, tomadas del sistema de clasificación industrial internacional uniforme (CIIU)			
INDIQUE EL CÓDIGO SHD SOLO SI SU ACTIVIDAD ECONOMICA LA DESARROLLA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ D.C.			
ACTIVIDAD PRINCIPAL CIIU 1 CLASE 5611 SHD <input type="checkbox"/>	ACTIVIDAD SECUNDARIA CIIU 2 CLASE SHD <input type="checkbox"/>	OTRAS ACTIVIDADES CIIU 3 Y CIIU 4 CLASE SHD <input type="checkbox"/>	
FECHA DE INICIO ACTIVIDAD PRIMARIA 2023/02/06	FECHA DE INICIO ACTIVIDAD SECUNDARIA	IMPORTADOR <input type="checkbox"/>	EXPORTADOR <input type="checkbox"/> USUARIO ADUANERO <input type="checkbox"/>
DESCRIBA DE MANERA BREVE O RESUMIDA SU ACTIVIDAD ECONÓMICA - PARA PERSONAS NATURALES (Máximo 1.000 caracteres) Venta de comidas a la mesa			
INDIQUE A CONTINUACIÓN EL CÓDIGO CIIU POR EL CUAL PERCIBIÓ MAYORES INGRESOS POR ACTIVIDAD ORDINARIA EN EL PERIODO CLASE 5611 SHD <input type="checkbox"/>			



FORMULARIO DEL REGISTRO UNICO
EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES
HOJA 2



Diligencie a máquina o letra imprenta los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras. En los términos del artículo 166 del Decreto 019 de 2012 y 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada. En los términos del artículo 36 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio podrá solicitar información adicional. Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos, para los fines propios de los registros públicos y su publicidad.		Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio Código Cámara y Fecha Radicación	ID: 63052
INFORMACIÓN FINANCIERA			
En los términos de la Ley, debe tomarse del balance de apertura o de los Estados Financieros con corte a 31 de diciembre del año anterior. Expresar las cifras en pesos colombianos. Datos sin decimales.			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		ESTADO DE RESULTADOS	
Activo Corriente \$ 500.000	Pasivo Corriente \$ 0	Ingresos Actividad Ordinaria \$ 1.000.000	
Activo No Corriente \$ 0	Pasivo No Corriente \$ 0	Otros Ingresos \$ 0	
Activo Total \$ 500.000	Pasivo Total \$ 0	Costo de Ventas \$ 0	
	Patrimonio Neto \$ 500.000	Gastos Operacionales \$ 0	
	Pasivo + Patrimonio \$ 500.000	Otros Gastos \$ 0	
	Balance Social(*)	Gastos Por Impuestos \$ 0	
	(*) Solamente si es Entidad sin ánimo de lucro	Utilidad / Pérdida Operacional \$ 0	
		Resultado del Periodo \$ 0	
(Revisar las instrucciones del formulario RUES)		GRUPO NIIF	3
COMPOSICIÓN DEL CAPITAL EN CASO DE PERSONAS JURÍDICAS			
1. NACIONAL _____ %		1.1 PÚBLICO _____ % 1.2 PRIVADO _____ %	
2. EXTRANJERO _____ %		2.1 PÚBLICO _____ % 2.2 PRIVADO _____ %	
INDIQUE EL PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES EN EL CAPITAL SOCIAL _____ %			
SI ES UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO			
ADOPTES LABORALES	ADOPTES ACTIVOS	ADOPTES LABORALES ADICIONALES	ADOPTES EN DINERO TOTAL ADOPTES

SI ES UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO						
6	APORTES LABORALES	APORTES ACTIVOS	APORTES LABORALES ADICIONALES	APORTES EN DINERO	TOTAL APORTES	
	\$ 0 %	\$ 0 %	\$ 0 %	\$ 0 %	\$ 0 %	
7	REFERENCIAS-ENTIDADES DE CRÉDITO		REFERENCIAS - COMERCIALES			
	1. Nombre _____	Teléfono _____	1. Nombre _____	Teléfono _____		
	2. Nombre _____	Teléfono _____	2. Nombre _____	Teléfono _____		
ESTADO ACTUAL DE LA PERSONA JURÍDICA						
8	CÓDIGO DEL ESTADO ACTUAL DE LA PERSONA JURÍDICA (Revisar las instrucciones del formulario RUES)			NÚMERO DE EMPLEADOS		
	01 OTRO CUAL ? _____			2		
	NÚMERO TOTAL DE MUJERES QUE OCUPAN CARGOS DIRECTIVOS		NÚMERO DE EMPLEADAS MUJERES			
	_____		2			
TIENE ESTABLECIMIENTOS, AGENCIAS O SUCURSALES: SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> CUANTOS			TIENE LA ENTIDAD IMPLEMENTADO UN PROCESO DE INNOVACIÓN SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>			
1						
EMPRESA FAMILIAR (informar solo para fines estadísticos) SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			PORCENTAJE DE EMPLEADOS TEMPORALES (%)			
			0			
DETALLE DE LOS BIENES RAICES QUE POSEA (En cumplimiento del artículo 32 del Código de Comercio)						
9	MATRÍCULA INMOBILIARIA		MATRÍCULA INMOBILIARIA			
	DIRECCIÓN		DIRECCIÓN			
	BARRIO		BARRIO			
	MUNICIPIO		MUNICIPIO			
	DEPARTAMENTO		DEPARTAMENTO			
	PAIS		PAIS			
LEY 1780 DE 2016						
10	DECLARO BAJO LA GRAVEDAD DE JURAMENTO QUE CUMPLO CON LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN LA LEY 1780 de 2016 PARA ACCEDER A LOS BENEFICIOS DEL ARTÍCULO 3.			SOLO EN CASO DE IRA RENOVACIÓN Y HABIENDOSE ACOGIDO A LOS BENEFICIOS DE LA LEY 1780 DE 2016 AL MOMENTO DE LA MATRÍCULA.		
				MANIFIESTO BAJO LA GRAVEDAD DE JURAMENTO QUE MANTENGO EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN EL NUMERAL 2.2.2.41.5.2 DEL DECRETO REGLAMENTARIO DE LA LEY		

PROTECCIÓN SOCIAL				
11	¿ES APORTANTE AL SISTEMA DE SEGURIDAD Y PROTECCIÓN SOCIAL? SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>			
	TIPO DE APORTANTE (Marque con una X la casilla que corresponda)	APORTANTE CON 200 O MAS COTIZANTES <input type="checkbox"/>	CUENTA CON MENOS DE 200 COTIZANTES <input type="checkbox"/>	APORTANTE BENEFICIARIO DEL ARTICULO 5 DE LA LEY 1429 DE 2010 <input type="checkbox"/>
<p>El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario y la documentación anexa al mismo, es confiable, veraz, completa, exacta.</p> <p>Nombre de la Persona Natural o Representante Legal de la Persona Jurídica</p> <p>BELLORIN PRADA FRANCISMAR CAROLINA</p> <p>Documento de Identificación No. 1113701621 CC <input checked="" type="checkbox"/> CE <input type="checkbox"/> TI <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> PAIS COLOMBIA</p> <p>FIRMA Este formulario fue diligenciado usando el servicio de generación de clave segura de Certicámara, que permite validar la identidad del titular del documento y es un equivalente funcional de la firma autógrafa</p> <p>Cualquier falsedad en que se incurra podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley (artículo 38 del Código de Comercio y normas concordantes y complementarias)</p>				
				<p>Espacio para uso exclusivo de la Cámara de Comercio</p> <p>Firma y Sello de la Cámara de Comercio</p>

Número de Liquidación: 0
Número de Recuperación: 0
Fecha:

Señor(es)
CÁMARA DE COMERCIO DE PALMIRA
CANDELARIA



MANIFESTACIÓN RELATIVA AL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS SOCIALES

Fecha de solicitud : 2025-06-06

Razón social o nombre : FRANCISMAR CAROLINA BELLORIN PRADA

Nit o identificación : 1113701621

El literal a del artículo 3 de la Ley 2234 de 2018 define Emprendimiento Social como aquél "(...) adelantado por personas naturales o jurídicas con o sin ánimo de lucro que mediante el empleo de técnicas empresariales y de mercado, busca solucionar problemáticas, así como atender y/o fortalecer procesos que afectan diversos ámbitos de las comunidades, beneficiando principalmente, aunque no de manera exclusiva a comunidades y/o poblaciones en condición de vulnerabilidad."

Teniendo en cuenta la definición legal, atendiendo la instrucción de la Superintendencia de Sociedades, esta entidad cameral requiere que responda afirmativa (SI) o negativamente (NO) si usted considera que su (s) actividad (es) se desarrolla (n) como emprendimiento social (marque con una equis "X"):

SI NO

DECLARACIÓN:

La información antes suministrada hace parte del trámite solicitado (matricula o renovación) y se entiende firmado con la suscripción del formulario RUES.

***Nota:** Cualquier falsedad en que se incurra podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley (artículo 38 del Código de Comercio, normas concordantes y complementarias).

Preliquidación de matrícula

- 1 Inicio
- 2 **Preliquidación**
- 3 Nombres
- 4 Empleados
- 5 Resp. Tributarias
- 6 Documentos
- 7 Firmado
- 8 Liquidación y pago
- 9 Finalizar

Preliquidación

Tipo de Trámite : Registro de Matrícula para Persona Natural con 1 establecimiento(s)

Le presentamos la tabla de preliquidación para su trámite. En ella, encontrará el detalle y el monto total a pagar.

De acuerdo con la información suministrada, usted es beneficiario de la Ley 1780. Su descuento se reflejará en la preliquidación.

Información Registrada

Activos: \$ 500.000

Activos del establecimiento 1: \$ 500.000

Item	Aspectos a pagar	Cantidad	Valor
1	Matricula de persona natural vue	1	\$27.100
2	Matricula establecimiento de comercio (juridis)	1	\$46.000
3	Formulario registro mercantil	1	\$8.100
4	Certificado de matricula mercantil	1	\$5.800
5	Beneficio matricula 100% ley 1780	1	\$-27.100

Valor Total: \$59.900

Formulario de establecimiento



REGISTRO DEL SECTOR EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES
MATRÍCULA MERCANTIL O RENOVACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, SUCURSALES O AGENCIAS
ANEXO 1



Diligencie a máquina o letra impresa los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras. En los términos del artículo 166 del Decreto 019 de 2012 y 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada. En los términos del artículo 36 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio podrá solicitar información adicional. Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos, para los fines propios de los registros públicos y su publicidad.

Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio Código Cámara y Fecha Radicación ID: 63052

24 -

ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO SUCURSAL AGENCIA MATRÍCULA RENOVACION MATRÍCULA MERCANTIL AÑO QUE RENUEVA

DATOS DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO, SUCURSAL O AGENCIA.

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA PABELLÓN DEL SABOR

DIRECCIÓN COMERCIAL

CR 31 OESTE CL 14

CODIGO POSTAL

BARRIO, LOCALIDAD, VEREDA, CORREGIMIENTO

TELÉFONO 1 3145095087

TELÉFONO 2

TELÉFONO 3

MUNICIPIO CANDELARIA

DEPARTAMENTO VALLE

UBICACIÓN

LOCAL LOCAL Y OFICINA VIVIENDA

CORREO ELECTRONICO(Obligatorio) francismarbellorin@gmail.com

OFICINA FABRICA FINCA

DIRECCIÓN DE NOTIFICACIÓN JUDICIAL (SOLO PARA SUCURSALES)

CODIGO POSTAL

BARRIO, LOCALIDAD, VEREDA, CORREGIMIENTO

MUNICIPIO DE NOTIFICACION

DEPARTAMENTO PARA NOTIFICACION

CORREO ELECTRONICO DE NOTIFICACIONES (Obligatorio)* (SOLO PARA SUCURSALES)

ACTIVOS VINCULADOS AL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO SUCURSAL O AGENCIA \$ 500,000

Nº. DE TRABAJADORES VINCULADOS AL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO SUCURSAL O AGENCIA 2

ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA.

INDIQUE UNA CLASIFICACIÓN PRINCIPAL Y MÁXIMO TRES CLASIFICACIONES SECUNDARIAS, TOMADAS DEL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME (CIU)

ACTIVIDAD PRINCIPAL

ACTIVIDAD SECUNDARIA

OTRAS ACTIVIDADES

CIU 1 5611 SHD

CIU 2 SHD

CIU 3 SHD

CIU 4 SHD

Indique el código SHD solamente si la actividad económica se desarrolla en la ciudad de Bogotá D.C.

DESCRIBA DE MANERA BREVE Y RESUMIDA LA ACTIVIDAD ECONOMICA QUE SE REALIZA EN EL ESTABLECIMIENTO, SUCURSAL O AGENCIA (Máximo 500 caracteres)

Venta de comidas a la mesa

3 PROPIETARIO UNICO SOCIEDAD DE HECHO COPROPIETARIO EL LOCAL DONDE FUNCIONA EL ESTABLECIMIENTO ES: PROPIO AJENO

PROPIETARIO(S)

SI EL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO POSEE MAS PROPIETARIOS, ADJUNTE FOTOCOPIAS DE ESTE DOCUMENTO FIRMADO CON ORIGINAL

3	PROPIETARIO UNICO <input checked="" type="checkbox"/>	SOCIEDAD DE HECHO <input type="checkbox"/>	COPROPIETARIO <input type="checkbox"/>	EL LOCAL DONDE FUNCIONA EL ESTABLECIMIENTO ES: PROPIO <input checked="" type="checkbox"/> AJENO <input type="checkbox"/>	
PROPIETARIO(S) SI EL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO POSEE MAS PROPIETARIOS, ADJUNTE FOTOCOPIAS DE ESTE DOCUMENTO FIRMADO CON ORIGINAL					
NOMBRE DEL PROPIETARIO(PERSONA NATURAL O PERSONA JURIDICA)					
IDENTIFICACION No. <input type="text"/>		Tipo de identificación del propietario		MATRICULA MERCANTIL DEL PROPIETARIO <input type="text"/>	CAMARA DE COMERCIO A LA QUE PERTENECE <input type="text"/>
DV <input type="checkbox"/>		CC <input type="checkbox"/> CE <input type="checkbox"/> NIT <input type="checkbox"/> TI <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/>			
DIRECCION DEL DOMICILIO PRINCIPAL					
MUNICIPIO			DEPARTAMENTO		
TELEFONO 1		TELEFONO 2		TELEFONO 3	
DIRECCION PARA NOTIFICACION JUDICIAL			MUNICIPIO		DEPARTAMENTO
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR					
TIPO DE IDENTIFICACION CC <input type="checkbox"/> CE <input type="checkbox"/> TI <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> No. <input type="text"/> PAIS. <input type="text"/>					
El suscrito declara bajo la gravedad de juramento que la informacion reportada en este formulario es confiable, veraz, completa y axacta					
FIRMA Este formulario fue diligenciado usando el servicio de generacion de clave segura de Certicámara, que permite validar la identidad del titular del documento y es un equivalente funcional de la firma autógrafa					
4	NOMBRE DEL PROPIETARIO(PERSONA NATURAL O PERSONA JURIDICA)				
IDENTIFICACION No. <input type="text"/>		Tipo de identificación del propietario		MATRICULA MERCANTIL DEL PROPIETARIO <input type="text"/>	CAMARA DE COMERCIO A LA QUE PERTENECE <input type="text"/>
DV <input type="checkbox"/>		CC <input type="checkbox"/> CE <input type="checkbox"/> NIT <input type="checkbox"/> TI <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/>			
DIRECCION DEL DOMICILIO PRINCIPAL					
MUNICIPIO			DEPARTAMENTO		
TELEFONO 1		TELEFONO 2		TELEFONO 3	
DIRECCION PARA NOTIFICACION JUDICIAL			MUNICIPIO		DEPARTAMENTO
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL O ADMINISTRADOR					
TIPO DE IDENTIFICACION CC <input type="checkbox"/> CE <input type="checkbox"/> TI <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> No. <input type="text"/> PAIS. <input type="text"/>					
El suscrito declara bajo la gravedad de juramento que la informacion reportada en este formulario es confiable, veraz, completa y axacta					
FIRMA Este formulario fue diligenciado usando el servicio de generacion de clave segura de Certicámara, que permite validar la identidad del titular del documento y es un equivalente funcional de la firma autógrafa					
CUALQUIER FALSEDAD INCURRIDA PODRA SER SANCIONADA DE ACUERDO CON LA LEY (ART 36 CODIGO DE COMERCIO Y NORMAS CONCORDANTES Y COMPLEMENTARIAS)				ESPACIO EXCLUSIVO PARA LA CAMARA DE COMERCIO	

Cotización software

Cotización #1 (Siigo)



COTIZACION
2545020

Para	FUNDACION EDUCATIVA LIDERES
NIT	800042940
Fecha	28-10-2024
Válido Hasta	28-10-2024

Por qué elegir **Siigo**



Siigo Latam
Empresa de talla mundial



+33
Años en el mercado



+3000
Empleados te respaldan



+1.2M
De clientes en todo LATAM



+95%
De nuestros clientes nos recomiendan

¡Conoce Siigo Nube, tu mejor aliado comercial y administrativo!



Factura electrónicamente de manera ilimitada y cumpliendo con todos los requisitos de ley.



Convierte tus Cotizaciones en facturas con un solo clic.



Todo lo que hagas en tu software se sincroniza con tu contabilidad, **al instante.**



Consulta en **tiempo real** tus inventarios, compras y gastos e indicadores bancarios



Crea facturas personalizadas en **30 segundos.**



Tendrás acceso a **Siigo App**, para que administres tu negocio y tomes mejores decisiones desde tu celular.

Este es el plan que elegiste

PROFESIONAL INDEPENDIENTE

- 1 Usuario
- Documentos electrónicos enviados
- Contabilidad
- Compras / CRM
- Cobros / Seguros de cobranza
- Cobros / Cuotas por pagar
- Siigo App

\$ 1.753.900
pago anual

EMPRENDEDOR

- 3 Usuarios
- Documentos electrónicos enviados
- Contabilidad
- Compras / CRM
- Cobros / Seguros de cobranza
- Cobros / Cuotas por pagar
- Inventario / Compras y cobros
- Siigo App

\$ 2.299.900
pago anual

PREMIUM

- 5 Usuarios
- Documentos electrónicos enviados
- Contabilidad
- Compras / CRM
- Cobros / Seguros de cobranza
- Cobros / Cuotas por pagar
- Inventario / Compras y cobros
- Cobros de costos / Reducciones
- Siigo App

\$ 2.660.900
pago anual

Item	Producto	Descripción	Cantidad	Impto. Cargo	Vr. Unitario	Vr.Total
1	9410001000106	Nombre: Nuevo Siigo Nube Profesional Independiente Cant: (1) Cod: 9410001000106	1	0%	1.753.896	1.140.032
2	9380002000011	Nombre: FE CERTIFICADO DIGITAL DE SIIGO Cant: (1) Cod: 9380002000011	1	0%	0	0
Total Bruto						1.753.896
Descuentos						613.864
Subtotal						1.140.032
Total IVA						0
Total a pagar						1.140.032 COP

Con tu software Siigo Nube obtienes:

Firma tranquilo

Los empresarios y contadores toman mejores decisiones y firman tranquilos

Movilidad y simplicidad

Desde cualquier lugar y en tiempo real conoce el estado de tu empresa desde la nube

Colaboración permanente

El Empresario y Contador trabajan de manera sincronizada con la información actualizada automáticamente

¡Siigo y Astroselling son la mejor integración del mercado para las empresas que venden por internet! Integra tus canales de venta en un solo lugar y facturan desde tu Siigo Nube. ¡Pregúntale a tu asesor!

Pagos CONFIABLES a través de



Para garantizar la aplicación de tu pago, por favor envía el soporte al correo carteras@siigo.com
Al pagar la factura de tu producto Siigo, estás aceptando los nuevos Términos y Condiciones de Servicio.
Ver [Contrato de Licencia y Políticas de uso](#).


En caso de requerirlo, descarga aquí los [Documentos legales de Siigo](#).

Recibe el certificado digital de Siigo completamente gratis por el primer año si haces la implementación durante los 20 días siguientes después de la compra.
El Certificado Digital gratuito es propiedad de SIIGO. Su vigencia es durante un año. Aplican Términos y Condiciones

Cotización #2 (Siigo)

<p>POS Tienda</p> <p>Plan básico y económico para negocios que buscan cumplir con la normativa</p> <p>\$49.990/mes \$599.880/año</p> <p>Comprar</p>	<p>¡Nuestro plan más popular!</p> <p>POS Avanzado</p> <p>Plan completo para negocios y tiendas con atención al cliente en mostrador</p> <p>\$87.990/mes \$1.055.880/año</p> <p>Comprar</p>	<p>POS PLUS</p> <p>Plan avanzado de POS + módulo financiero para negocios que crecen</p> <p>\$265.990/mes \$3.191.880/año</p> <p>Comprar</p>
<p>Características</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Facturas electrónicas: 350 (FE ILIMITADA OPCIONAL) ✓ 1 Usuario ✓ 1 Caja ✓ POS Electrónico (Con Facturación Electrónica) INCLUIDO ✓ Soporte completo (correo, chat, whatsapp y atención telefónica personalizada) ✓ Implantación personalizada ✓ Manejo de caja y medios de pago ✓ Manejo de inventarios: 300 ítems ILIMITADOS POR LANZAMIENTO ✓ App móvil 	<p>Características</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Facturas electrónicas: 2.000 (FE ILIMITADA OPCIONAL) ✓ 2 Usuarios ✓ 2 Cajas ✓ POS Electrónico (Con Facturación Electrónica) INCLUIDO ✓ Soporte completo (correo, chat, whatsapp y atención telefónica personalizada) ✓ Implantación personalizada ✓ Manejo de caja y medios de pago ✓ Manejo de inventarios: ILIMITADOS ✓ App móvil ✓ Contabilización básica incluida (Contabilización avanzada opcional) ver planes 	<p>Características</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Facturas electrónicas: 200 (FE ILIMITADA OPCIONAL) ✓ 5 Usuarios ✓ 5 Cajas ✓ POS Electrónico (Con Facturación Electrónica) INCLUIDO ✓ Soporte completo (correo, chat, whatsapp y atención telefónica personalizada) ✓ Implantación personalizada ✓ Manejo de caja y medios de pago ✓ Manejo de inventarios: ILIMITADOS ✓ App móvil ✓ Gestión y cuadre de cajas ✓ Gestión de inventarios y bodegas ✓ Gestión contable integral ✓ Decenas de reportes financieros y de ventas ✓ Gestión de compras ✓ Gestión de cuentas por pagar (CxP) ✓ Gestión de proveedores ✓ Contabilización por punto de venta ✓ Centros de costo ✓ Gestión integral de cartera (CxC) ✓ Acceso remoto para contadores ✓ Gestión de listas de precio ✓ Gestión de cotizaciones ✓ Gestión de clientes y terceros ✓ Gestión de tesorería ✓ Facturación electrónica AIU (¡Nuevo!)

Cotización #3 (Treinta)




¿Por qué Treinta?

Recomendado

Planes y Suscripciones

Iniciar sesión




Plan Básico

App

\$34.900

- Uso de la App SOLO desde celular
- Gestiona hasta 10 mesas e imprime comandas.
- Crea ventas, gastos y deudas de forma ilimitada.
- Carga productos de tu menú.
- Añade empleados ilimitados y gestiona mesas desde varios celulares.
- Lleva un control de las propinas.
- Carga tu inventario.
- Conoce estadísticas relevantes de tu negocio.
- Registra tus clientes y proveedores.
- Descarga reportes de tu balance.
- No disponible en computador.
- No incluye inventario ni recetas.

Comprar Ahora



Plan Pro


App + Web

\$69.900/mes

Trimestral 10% - Semestral 15% - Anual 25%

- Gestiona hasta 10 mesas e imprime comandas.
- Crea ventas, gastos y deudas de forma ilimitada.
- Carga productos de tu menú.
- Añade empleados ilimitados y gestiona mesas desde varios celulares.
- Lleva un control de las propinas.
- Estadísticas.
- Registro de clientes y proveedores.
- Descarga reportes de tu balance.
- Descarga e imprime comprobantes.
- No incluye gestión de más de 10 mesas.
- No incluye módulo de domicilios.

Comprar Ahora



Lleva tu plan a otro nivel

Personaliza tu plan con funciones adicionales desde

\$9.900/mes

- Mesas y salas ilimitadas
- Gestiona todas las mesas y salas que necesites
- Control total de los pedidos y modificadores
- Modulo Domicilios
- Acceso completo al modulo de estado de pedidos
- Documento electrónico
- Documentos ilimitados
- Documentos POS ilimitados
- Datáfono
- Comisión 3.19%

12. Bibliografía

Martínez, L. E., Farfán, E. A., & Osto, R. N. (2022). Un acercamiento epistémico a la administración por objetivos. *Actualidad Contable Faces*, 25(45), 93-104. Recuperado de: [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.redalyc.org/journal/257/25773955006/25773955006.pdf](https://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.redalyc.org/journal/257/25773955006/25773955006.pdf)

López Amaya, E. Y. (2021). *Diseño de Plan Estratégico para el Asadero Restaurante La Promo del Pollo, Ubicado en el Barrio 20 de Julio, Comuna 2 de Ibagué* (Doctoral dissertation, Corporación Universitaria Minuto de Dios). Recuperado de: <http://uniminuto-dspace.scimago.es/handle/10656/13591>

Buchelli Lozano, G. A. (2019). Propuesta del plan estratégico para restaurante Los Paisas. Recuperado de: <https://repository.unilibre.edu.co/handle/10901/17811>

Saquina Quingaluisa, E. J. (2017). *Diseño de un plan estratégico para el restaurante El Descanso del Yumbo cantón Salcedo* (Bachelor's thesis). Recuperado de: <https://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/7355>

Idalberto Chiavenato. Administración, teoría, proceso y práctica. Colombia, McGraw -Hill Interamericana, S.A., 2001. p. 3.

Ossorio, A. (2003, August). Planeamiento estratégico. INAP. <https://biblioteca-repositorio.clacso.edu.ar/xmlui/handle/CLACSO/2502>

Instituto Mexicano De Contadores Públicos, A.C. Manual Práctico de Calidad y Productividad a Nivel Internacional. México, Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., 1997. p. 111.

Lisboa, J. L. C. (2018). Investigación cualitativa: fundamentos epistemológicos, teóricos y metodológicos. *Vivat academia*, 69-76. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/journal/5257/525762351005/html/#B2>

Esteban Nieto, N. (2018). Tipos de investigación. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/250080756.pdf>

Aguilera Díaz, A. (2017). El costo-beneficio como herramienta de decisión en la inversión en actividades científicas. *Cofín habana*, 11(2), 322-343. Recuperado de: http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=s2073-60612017000200022&script=sci_arttext

Departamento Nacional de Planeación. (2024). *Informe trimestral del PIB - Tercer trimestre de 2024*. Recuperado de: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PublishingImages/Planeacion-y-desarrollo/2024/Noviembre/PDF/pib-informe-trimestral-2024-III-nov18.pdf>

Departamento Nacional de Planeación. (2024, noviembre 18). *En el tercer trimestre del año 2024, la economía colombiana creció 2,0%..* Recuperado de:

https://www.dnp.gov.co/publicaciones/Planeacion/Paginas/en-el-tercer-trimestre-del-ano-2024-la-economia-colombiana-crecio.aspx?utm_source=.com

El País. (2025, enero 10). *La inflación en Colombia baja al 5,20% en 2024, pero encara leves síntomas de presión al bolsillo* Recuperado de: https://elpais.com/america-colombia/2025-01-10/la-inflacion-en-colombia-baja-al-520-en-2024-pero-encara-leves-sintomas-de-presion-al-bolsillo.html?utm_source=.com

Promonegocios.net. (s.f.). *Misión y visión de una empresa.* <https://www.promonegocios.net/empresa/mision-vision-empresa.ht>

Treinta. (s. f.). Tu negocio en tu bolsillo. <https://www.treinta.co/>

Loggro. (s. f.). Software para restaurantes y bares en Colombia | Loggro Restobar. <https://loggro.com/restobar/>

Treinta. (s. f.). *Descripción de Treinta.* Treinta. Recuperado de <https://www.treinta.co/legal-design/descripcion-treinta>

Treinta. (s. f.). *Treinta: tu app para manejar tu negocio.* Treinta. Recuperado de <https://www.treinta.co>

Whaticket. (2023, 27 de junio). *Treinta App: qué es, cómo funciona y ventajas de usarla.*

Whaticket. Recuperado de <https://whaticket.com/blog/treinta-app-como-funciona/>