



**Estudio Sobre las Dificultades que Enfrentan las MYPIMES del Sector Bacadillero
en el Municipio de Barbosa Santander.**

Modalidad: Proyecto de
Investigación

Jhosep Nicolás Parra Domínguez CC 37724674

Maria Paola Leguizamon Acevedo CC 1098632957

Sonia Consuelo Romero Boyacá CC 1099216143

UNIDADES TECNOLÓGICAS DE SANTANDER
Facultad de Ciencias Socioeconómicas y Empresariales
Tecnología en Contabilidad Financiera
01 de mayo de 2024



**Estudio Sobre las Dificultades que Enfrentan las MYPIMES del Sector Bacadillero
en el Municipio de Barbosa Santander.**

Modalidad: Proyecto de
Investigación

Jhosep Nicolás Parra Domínguez CC 37724674

Sonia Consuelo Romero Boyacá CC 1099216143

María Paola Leguizamón Acevedo CC 1098632957

Trabajo de Grado para optar al título de
Tecnólogo en Contabilidad Financiera

DIRECTOR

Aura Liliana Rueda Herrera

Grupo de investigación – E- INNOVARE

UNIDADES TECNOLÓGICAS DE SANTANDER
Facultad de Ciencias Socioeconómicas y Empresariales
Tecnología en Contabilidad Financiera
01 de mayo de 2024

Nota de Aceptación

Este informe final de trabajo de grado en modalidad Proyecto de Investigación, fue **APROBADO** en cumplimiento de los requisitos exigidos por las **Unidades Tecnológicas de Santander**, en **Tecnólogo en Contabilidad Financiera**. Según acta número **15** del **26** de Septiembre de **2024**



Mayed Lizeth Duran Durán
Firma del Docente Evaluador



Aura Liliana Rueda Herrera
Firma del Docente Director

DEDICATORIA

A nuestros familiares y amigos, quienes han sido un pilar fundamental durante este proceso de formación académica y nos han brindado su apoyo incondicional. A nuestros profesores y asesores, por su invaluable orientación y enseñanzas que nos han guiado en el camino hacia la culminación de este proyecto. A todos aquellos que, de una forma u otra, han contribuido a nuestro crecimiento personal y profesional, dedicamos este logro con profundo agradecimiento.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios por brindarnos la fortaleza, la sabiduría y la guía necesarias para alcanzar este importante logro académico. A nuestros padres, esposos, esposas e hijos, por su amor incondicional, comprensión y apoyo constante a lo largo de esta travesía.

A nuestros docentes, por su dedicación, conocimiento y orientación, que nos han impulsado a superar obstáculos y alcanzar nuestras metas académicas. Su compromiso con nuestra formación ha sido fundamental en nuestro crecimiento personal y profesional.

A las Unidades Tecnológicas de Santander, nuestra alma mater, por brindarnos la oportunidad de adquirir conocimientos y competencias que nos han preparado para enfrentar los desafíos del mundo laboral. Gracias por ser parte de nuestro camino hacia el éxito y por contribuir a nuestra formación integral.

TABLA DE CONTENIDO

<u>1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN</u>	<u>13</u>
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
1.2. JUSTIFICACIÓN	14
1.3. OBJETIVOS	15
1.3.1. OBJETIVO GENERAL	15
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
1.4. ESTADO DEL ARTE	16
<u>2. MARCO REFERENCIAL</u>	<u>19</u>
2.1 MARCO TEÓRICO	19
2.2 MARCO LEGAL	21
<u>3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN</u>	<u>28</u>
<u>4. DESARROLLO DEL TRABAJO DE GRADO</u>	<u>30</u>
FASE 1	30
UBICACIÓN	30
FASE 2.	32
RESEÑA HISTÓRICA DEL BOCADILLO	32
PRINCIPALES FACTORES QUE HAN IMPULSADO EL DESARROLLO DEL SECTOR BOCADILLERO EN COLOMBIA	33
FASE 3.	34
CARACTERIZACIÓN DE LAS MIPYMES EN COLOMBIA	34
MIPYMES DEL SECTOR BOCADILLERO EN BARBOSA SANTANDER	36

FASE 4.	38
PROCESAMIENTO DEL BOCADILLO	38
<u>5. RESULTADOS</u>	<u>41</u>
RESULTADOS DE LA ENCUESTA A EMPRESAS DEL SECTOR BOCADILLERO.....	42
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA ENCUESTA	48
MATRIZ DOFA.....	49
FACTORES QUE AFECTAN EL SECTOR BOCADILLERO EN BARBOSA SANTANDER.....	50
FACTORES INTERNOS	50
FACTORES EXTERNOS.....	50
ANÁLISIS FUERZAS PORTER	51
<u>6. CONCLUSIONES</u>	<u>54</u>
<u>7. RECOMENDACIONES</u>	<u>56</u>
<u>8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u>	<u>59</u>
<u>9. ANEXOS</u>	<u>62</u>

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. <i>Ubicación del municipio de Barbosa, Santander</i>	31
Figura 2. <i>Logo fábrica de bocadillos La Isabella</i>	37
Figura 3. <i>Logo Fábrica de Bocadillos el Cristal</i>	38
Figura 4. <i>Procesamiento del Bocadillo</i>	39
Figura 5. <i>Etapas de Flujo de Producción del Bocadillo</i>	40
Figura 6 <i>¿Cuáles son los principales desafíos financieros que enfrenta tu empresa en la actualidad?</i>	43
Figura 7 <i>¿Qué obstáculos encuentras para competir con otras empresas del sector?</i>	44
Figura 8 <i>¿Qué dificultades enfrentas en la contratación y retención de empleados calificados?</i>	44
Figura 9 <i>¿Cuáles son los principales desafíos tecnológicos que enfrenta tu empresa?</i>	45
Figura 10 <i>¿Encuentras dificultades con las regulaciones y trámites administrativos locales?</i>	46
Figura 11. <i>¿Cuáles son tus expectativas de crecimiento para los próximos años?</i>	46
Figura 12. <i>Matriz DOFA para MiPymes del Sector Bocadoillero en Barbosa Santander</i>	49

RESUMEN EJECUTIVO

Este estudio investiga las dificultades que enfrentan las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MYPIMES) del sector bacadillero en el municipio de Barbosa, Santander. Se llevó a cabo una encuesta a dos empresas representativas de este sector para identificar los principales desafíos financieros, de competencia, de contratación y retención de empleados, tecnológicos, regulatorios y expectativas de crecimiento.

Los resultados revelan que las altas tasas de interés y la competencia desleal son desafíos financieros comunes para estas empresas. Además, la dificultad para acceder a nuevos mercados y la baja capacitación del personal son obstáculos importantes para competir en el sector. En cuanto a la tecnología, los costos de implementación y mantenimiento de equipos son desafíos significativos. Las empresas también enfrentan dificultades con las regulaciones locales y los trámites administrativos.

Las expectativas de crecimiento de las MYPIMES bacadilleras son optimistas, con planes de introducir nuevos productos y expandirse a nuevos mercados. Sin embargo, el acceso al financiamiento sigue siendo un obstáculo importante para su crecimiento.

Este estudio resalta la necesidad de diseñar políticas y programas de apoyo específicos para las MYPIMES del sector bacadillero en Barbosa, Santander. Abordar estas dificultades permitirá mejorar la competitividad de estas empresas, promover su crecimiento y contribuir al desarrollo económico sostenible de la región.

PALABRAS CLAVE. Bacadillo, Competitividad, Dificultades, Empresa, Mypimes.

ABSTRACT

This study investigates the difficulties faced by Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in the sandwich sector in the municipality of Barbosa, Santander. A survey of two representative companies in this sector was conducted to identify the main financial, competition, employee recruitment and retention, technological, regulatory and growth expectations.

The results reveal that high interest rates and unfair competition are common financial challenges for these companies. In addition, the difficulty of accessing new markets and the low training of staff are major obstacles to competing in the sector. On the technology side, equipment implementation and maintenance costs are significant challenges. Businesses also face difficulties with local regulations and administrative procedures.

Growth expectations for snack MSMEs are optimistic, with plans to introduce new products and expand into new markets. However, access to finance remains a major obstacle to their growth.

This study highlights the need to design specific policies and support programs for MSMEs in the sandwich sector in Barbosa, Santander. Addressing these challenges will improve the competitiveness of these companies, promote their growth and contribute to the sustainable economic development of the region.

KEYWORDS. Sandwich, Competitiveness, difficulties, company, MSMEs.

1. INTRODUCCIÓN

En Colombia, las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPIMES) desempeñan un papel fundamental en la economía, contribuyendo significativamente al empleo, la generación de ingresos y el crecimiento económico. Sin embargo, estas empresas enfrentan numerosos desafíos que obstaculizan su capacidad para mantenerse y prosperar en el mercado. Entre ellas, se destaca el sector bocadillero en el municipio de Barbosa, Santander, el cual ha experimentado dificultades particulares que requieren una investigación detallada.

Uno de los principales problemas que enfrentan las MYPIMES en Colombia, incluidas las del sector bocadillero en Barbosa, es su dificultad para mantenerse consistentes y perdurar en el mercado a largo plazo. A pesar del entusiasmo y esfuerzo inicial de los pequeños empresarios, muchos de ellos han fracasado en sus intentos de emprender de manera sostenible. Este fenómeno plantea una pregunta fundamental: ¿Cuáles son los obstáculos que enfrentan las MYPIMES, específicamente en el sector bocadillero de Barbosa, Santander, que dificultan su capacidad para sobresalir y mantenerse en el mercado?

Para abordar esta problemática, es crucial identificar y comprender en detalle los factores subyacentes que contribuyen a las dificultades de las MYPIMES en el sector bocadillero. Solo mediante un análisis exhaustivo de estas barreras y desafíos será posible proponer soluciones efectivas que promuevan el crecimiento y la sostenibilidad de estas empresas en la región.

La presente propuesta de investigación tiene como objetivo general identificar y analizar las principales dificultades que enfrentan las MYPIMES del sector bacadillero en el municipio de Barbosa, Santander, para promover su sostenibilidad y competitividad en el mercado local. Para lograr este objetivo, se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Identificar las principales dificultades específicas que enfrentan las MYPIMES del sector bacadillero en Barbosa, Santander, con el fin de comprender sus desafíos particulares.
- Analizar en profundidad cada una de las dificultades identificadas, evaluando su impacto en la sostenibilidad y competitividad de las MYPIMES en el mercado local.
- Explorar posibles soluciones y estrategias para abordar las dificultades identificadas y mejorar la sostenibilidad y competitividad de las MYPIMES del sector bacadillero en Barbosa, Santander.
- Proponer recomendaciones concretas y viables que puedan implementarse para superar las dificultades identificadas y promover el crecimiento y desarrollo de las MYPIMES bacadilleras en el municipio de Barbosa, Santander.

Para llevar a cabo esta investigación, se utilizarán diversas herramientas y metodologías, la aplicación de encuestas y análisis estadístico de datos. Se espera que los resultados de este estudio proporcionen una visión clara del entorno en el que operan las MYPIMES bacadilleras en Barbosa, así como herramientas y recomendaciones prácticas para enfrentar los desafíos identificados y promover su crecimiento y desarrollo en el mercado local.

1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En Colombia, las PYMES representan una parte significativa del tejido empresarial, caracterizadas por su capacidad emprendedora y su contribución a la economía nacional. Sin embargo, a pesar de su importancia, estas empresas enfrentan numerosos desafíos que obstaculizan su capacidad para mantenerse y prosperar en el mercado. Entre ellas, se destaca el sector bacadillero en el municipio de Barbosa, Santander, el cual ha experimentado dificultades particulares que requieren una investigación detallada.

Uno de los principales problemas que enfrentan las PYMES en Colombia, incluidas las del sector bacadillero en Barbosa, es su dificultad para mantenerse consistentes y perdurar en el mercado a largo plazo. A pesar del entusiasmo y esfuerzo inicial de los pequeños empresarios, muchos de ellos han fracasado en sus intentos de emprender de manera sostenible. Este fenómeno plantea una pregunta fundamental: *¿Cuáles son los obstáculos que enfrentan las PYMES, específicamente en el sector bacadillero de Barbosa, Santander, que dificultan su capacidad para sobresalir y mantenerse en el mercado?*

Para abordar esta problemática, es crucial identificar y comprender en detalle los factores subyacentes que contribuyen a las dificultades de las PYMES en el sector bacadillero. Solo mediante un análisis exhaustivo de estas barreras y desafíos será posible proponer soluciones efectivas que promuevan el crecimiento y la sostenibilidad de estas empresas en la región.

1.2. JUSTIFICACIÓN

La justificación para el planteamiento del problema radica en la necesidad imperante de comprender y abordar las dificultades que enfrentan las MYPIMES en el sector bacadillero del municipio de Barbosa, Santander. En un contexto donde muchas de estas empresas luchan por destacarse en el mercado y mantener una posición sólida y sostenible, es esencial identificar los obstáculos que limitan su crecimiento y supervivencia.

El cierre de operaciones de numerosas MYPIMES debido a problemas de solvencia económica refleja una realidad preocupante que afecta no solo a los empresarios, sino también al tejido económico y social de la región. Sumado a esto, las dificultades generales que atraviesa la economía colombiana contribuyen a un entorno desafiante para las empresas emergentes y establecidas por igual.

Los resultados de esta investigación no solo proporcionarán una visión clara del entorno en el que operan las MYPIMES bacadilleras en Barbosa, sino que también ofrecerán herramientas, beneficios y ayudas gubernamentales para enfrentar los desafíos identificados. Esto puede prevenir la disminución en ventas, ingresos reducidos, despidos masivos e incluso el cierre total de operaciones.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Identificar las principales dificultades que enfrentan las MYPIMES del sector bocadillero en el municipio de Barbosa, Santander para promover su sostenibilidad y competitividad en el mercado local.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las principales dificultades específicas que enfrentan las MYPIMES del sector bocadillero en Barbosa, Santander, con el fin de comprender sus desafíos particulares.
- Analizar en profundidad cada una de las dificultades identificadas, evaluando su impacto en la sostenibilidad y competitividad de las MYPIMES en el mercado local.
- Explorar posibles soluciones y estrategias para abordar las dificultades identificadas y mejorar la sostenibilidad y competitividad de las MYPIMES del sector bocadillero en Barbosa, Santander.
- Proponer recomendaciones concretas y viables que puedan implementarse para superar las dificultades identificadas y promover el crecimiento y desarrollo de las MYPIMES bocadilleras en el municipio de Barbosa, Santander.

1.4. ESTADO DEL ARTE

La rentabilidad empresarial es un objetivo fundamental para cualquier organización, ya que determina su capacidad para generar beneficios sostenibles a lo largo del tiempo. Sin embargo, diversos factores culturales dentro de las organizaciones pueden limitar el desarrollo de esta rentabilidad y, en consecuencia, disminuir su competitividad en el mercado. En este contexto, el propósito de este artículo es explorar el impacto de los factores del desarrollo cultural organizacional en la rentabilidad empresarial.

Según (Rodríguez López et al., 2013) un mapa de riesgos es una herramienta invaluable para los gestores, basada en sistemas de información, que permite identificar actividades o procesos susceptibles a riesgos, estimar la probabilidad de ocurrencia de estos eventos y evaluar el daño potencial asociado. Esta herramienta ofrece tres contribuciones clave para los gestores: integra información sobre la exposición global de la empresa a riesgos, sintetiza el valor económico total de los riesgos asumidos en cada momento, y facilita la exploración de las fuentes de riesgo.

El mapa se presenta generalmente como un panel gráfico interactivo, similar a un cuadro de mando, que resalta las anomalías o desviaciones y permite al usuario navegar a través de los indicadores en diferentes niveles de detalle (drill-down). En el contexto de la problemática financiera de una empresa, el mapa de riesgos ayuda a monitorear vulnerabilidades clave, como aumentos en los niveles de morosidad o la exposición a una categoría específica de clientes. Esto puede ser fundamental para desarrollar estrategias concretas que prevengan el fracaso financiero.

Basado en antecedentes y experiencias en el sector financiero, este trabajo propone un metamodelo de las fuentes de riesgo en empresas no financieras, junto con un mapa diseñado específicamente para supervisar los procesos clave que conducen a eventos de insolvencia y fracaso financiero. Este metamodelo y mapa proporcionan una visión holística de los riesgos financieros que enfrenta la empresa, permitiendo una gestión proactiva y una toma de decisiones informada para evitar posibles crisis financieras.

Para (Laverde Verástegui y Rivera Rodríguez, 2016) la perdurabilidad empresarial es un tema ampliamente discutido en la literatura sobre dirección de empresas. A pesar de los avances en la gestión empresarial, la liquidación de empresas continúa en aumento. Para abordar esta problemática, su estudio examina el caso de dos empresas cuádragenarias que prestan servicios de consultoría en ingeniería eléctrica y civil. Estas empresas enfrentaron condiciones de crisis, pero lograron implementar acciones que les permitieron no solo mantenerse en el mercado, sino también fortalecer su estructura financiera. Los resultados obtenidos demuestran que un enfoque equilibrado, caracterizado por la toma oportuna de decisiones y la definición e implementación de estrategias de negocio efectivas, son herramientas óptimas para asegurar un mayor grado de resiliencia empresarial.

Según (Scherger et al., 2018) en su revisión del desarrollo de modelos de predicción de fracaso empresarial desde la década de los treinta hasta la actualidad. Inicialmente, se enfocó en el análisis de ratios financieros como indicadores de la salud de una empresa. Sin embargo, estos modelos tradicionales a menudo consideraban las ratios como síntomas en lugar de identificar las causas subyacentes del fracaso.

Con el tiempo, surgieron modelos estadísticos más sofisticados que utilizaban técnicas como el análisis discriminante univariante (AU), análisis discriminante múltiple (ADM), regresión logística y probabilidad condicional para predecir el fracaso empresarial. Aunque estos modelos representaron avances significativos, aún presentaban limitaciones en la identificación de las verdaderas causas del fracaso.

Los modelos más modernos han intentado abordar estas limitaciones incorporando técnicas más complejas y variables adicionales para mejorar la capacidad predictiva y el diagnóstico. Estos modelos buscan establecer relaciones causales entre las causas subyacentes del fracaso y los síntomas observados en las ratios financieras.

2. MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

Teoría del Desarrollo Local:

Esta teoría se centra en el papel de las pequeñas empresas en el desarrollo económico local. Se plantea que las MYPYMES pueden contribuir al crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en las comunidades locales. Sin embargo, para que esto suceda, las MYPYMES necesitan un entorno favorable que les permita prosperar. El estudio puede analizar las condiciones locales en Barbosa, incluyendo la disponibilidad de recursos, la infraestructura, las políticas públicas y el apoyo institucional, para determinar si estas condiciones son propicias para el desarrollo de las MYPYMES del sector bocadillero. (Alburquerque, 2003).

Teoría de las Cadenas de Valor:

Esta teoría analiza las relaciones entre los diferentes actores que participan en la producción y comercialización de un producto. Se plantea que las MYPYMES pueden estar ubicadas en diferentes eslabones de la cadena de valor, y que su éxito depende en gran medida de su capacidad para establecer relaciones sólidas con los demás actores. El estudio puede analizar la posición de las MYPYMES del sector bocadillero en la cadena de valor del bocadillo, y cómo estas relaciones afectan su desempeño. (Londoño Franco y Botero Villa, 2012).

Teoría de las Estrategias Empresariales:

Esta teoría se centra en las decisiones que toman las empresas para competir en el mercado. Se plantea que las empresas exitosas son aquellas que implementan estrategias adecuadas a su contexto y a sus recursos. El estudio puede analizar las estrategias que han implementado las MYPYMES del sector bocadillero en Barbosa para enfrentar las dificultades que enfrentan, y evaluar la efectividad de estas estrategias. (Ibarra Mirón y Suárez Hernández, 2002).

Teoría de la Innovación:

Esta teoría se centra en la capacidad de las empresas para desarrollar nuevos productos, procesos o modelos de negocio. Se plantea que la innovación es un factor clave para el crecimiento y la supervivencia de las empresas en un entorno competitivo. El estudio puede analizar si las MYPYMES del sector bocadillero en Barbosa están realizando actividades de innovación, y cómo estas actividades pueden contribuir a superar las dificultades que enfrentan. (Suárez et al., 2020).

Teoría del Capital Social:

Esta teoría se centra en las redes de relaciones sociales que existen entre los actores de una comunidad. Se plantea que el capital social puede ser un recurso importante para las empresas, ya que les permite acceder a información, apoyo y oportunidades de negocio. El estudio puede analizar el nivel de capital social que existe entre las MYPYMES del sector bocadillero en Barbosa, y cómo este capital

social puede ser utilizado para superar las dificultades que enfrentan. (Urteaga, 2013).

2.2 MARCO LEGAL

Ley MYPIME: La Ley 905 de 2004, posteriormente modificada por la Ley 1450 de 2011, define las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MYPIMES) en Colombia. Establece los criterios de clasificación, los beneficios tributarios, laborales y financieros para estas empresas, así como los mecanismos de fomento y apoyo a su desarrollo.

Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para Pymes): Establecen los principios contables para la preparación de estados financieros de las MYPIMES. Incluyen normas para el reconocimiento, medición, presentación y revelación de información financiera.

Estatuto Tributario (Ley 1819 de 2016): Define los impuestos que deben pagar las empresas, como el Impuesto sobre la Renta y el Impuesto sobre las Ventas (IVA). Además, establece beneficios tributarios para las MYPIMES, como el régimen simplificado y el beneficio tributario por inversión en investigación, desarrollo tecnológico e innovación (I+D+i).

Código Sustantivo del Trabajo (Ley 50 de 1990): Regula las relaciones laborales entre empleadores y trabajadores, incluyendo aspectos como contratación, salario mínimo, jornada laboral, vacaciones, prestaciones sociales y terminación del contrato laboral.

Reglamento Técnico de Buenas Prácticas de Manufactura para la Industria de Alimentos (Resolución 2674 de 2013): Establece las condiciones sanitarias que deben cumplir las empresas alimentarias, incluyendo la producción de bocadillo, para garantizar la seguridad y calidad de los alimentos.

Decreto 539 de 2020: Regula el etiquetado de alimentos en Colombia, estableciendo los requisitos que deben cumplir las etiquetas de productos alimenticios, incluyendo el bocadillo.

Ley 99 de 1993: Establece las normas generales para la protección del medio ambiente en Colombia, incluyendo la gestión de residuos y el impacto ambiental de las actividades productivas.

Decreto 1076 de 2015: Reglamenta el manejo de residuos peligrosos y establece los procedimientos para su almacenamiento, transporte, tratamiento y disposición final.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Emprendimiento: Según Herrera Guerra y Montoya Restrepo (2013) el emprendimiento es el proceso de desarrollar e implementar una idea o proyecto con el propósito de generar valor, innovar, obtener ingresos y generar un impacto positivo en la sociedad. Los emprendedores son personas creativas y visionarias que asumen riesgos y utilizan recursos de manera eficiente para convertir sus ideas en realidades exitosas.

El emprendimiento se refiere al proceso de identificar una oportunidad de negocio y reunir los recursos necesarios para crear y dirigir una empresa exitosa. En términos generales, los emprendedores son individuos que tienen una visión clara de un producto o servicio que creen que tiene valor para los consumidores y que están dispuestos a arriesgar su tiempo, dinero y esfuerzo para convertir esa visión en realidad.

Fortalecimiento empresarial: Según Restrepo (2013) el fortalecimiento empresarial implica mejorar la gestión operativa, administrativa y gerencial del negocio. Para lograrlo, es esencial formalizar los procesos y adoptar las mejores prácticas. El fortalecimiento es una tarea continua y no solo un punto de partida, al igual que la búsqueda de calidad en el negocio. Solo exhibir certificados no es suficiente, se requiere un esfuerzo constante para mejorar y crecer.

Diferenciación: Según Roldán, (2020) Esta estrategia implica ofrecer productos o servicios únicos y diferenciados que los competidores no ofrecen, lo que atrae a los clientes que buscan calidad, innovación o características únicas.

Enfoque: Para Deulofeu el enfoque es una estrategia que implica concentrarse en un nicho de mercado específico o en un segmento particular de clientes, y ofrecer productos o servicios que satisfagan sus necesidades específicas de manera más efectiva que los competidores.

Estudio de mercado: Según Duarte Bedoya, (2018), un estudio de mercado es una herramienta importante para cualquier negocio, incluyendo un spa de uñas. Este tipo de estudio implica recopilar y analizar información relevante sobre el

mercado en el que el negocio opera, incluyendo la competencia, las tendencias del mercado, las necesidades y preferencias de los clientes y otros factores que pueden afectar el éxito del negocio.

Matriz DOFA: Según Hernández (2016) la matriz DOFA es una herramienta ampliamente utilizada en la planificación estratégica según Francés (2006). Representa las oportunidades y amenazas del entorno, así como las fortalezas y debilidades de una empresa o unidad de negocios. Cita así mismo a Serna Gómez (2006) quien define el DOFA como una sigla que representa debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas. Para Zambrano Barrios (2006) el análisis DOFA es una herramienta gerencial válida tanto para organizaciones privadas como públicas. Facilita la evaluación institucional y ayuda a determinar los factores que influyen y demandan desde el exterior hacia una institución gubernamental.

Cinco fuerzas de Porter Espinoza (2020), habla de Michael Eugene Porter, este reconoce la singularidad de cada empresa y cómo sus características únicas afectan su competitividad en la industria. Aunque todas las empresas son distintas, Porter desarrolló un marco conceptual basado en experiencias relacionadas con IO (Organizaciones de Internet) que permite describir la rivalidad en la industria y extraer conclusiones generales y prácticas.

El marco de las cinco fuerzas de Porter (rivalidad con competidores existentes, amenaza de nuevos participantes, poder de proveedores y compradores, productos y servicios sustitutos) se enfoca en encontrar oportunidades y amenazas en el entorno externo de una organización.

Estas cinco fuerzas, junto con otras cuatro fuerzas competitivas (clientes, proveedores, posibles entrantes y productos sustitutos), forman parte de un modelo de análisis competitivo que determina el entorno competitivo de una sociedad y afecta a la utilidad de una empresa.

Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MYPIMES): Este término se refiere a las empresas que, por su tamaño y nivel de facturación, se clasifican como micro, pequeñas o medianas según los criterios establecidos por cada país. En Colombia, las MYPIMES desempeñan un papel crucial en la economía, contribuyendo significativamente al empleo, la generación de ingresos y el crecimiento económico. A menudo, estas empresas son motoras de la innovación y la competitividad en diversos sectores, incluido el sector bocadillero.

Sector Bocadillero: Es un segmento importante de la industria alimentaria en Colombia, dedicado a la producción, comercialización y distribución de bocadillos. Estos productos son parte integral de la cultura gastronómica del país y representan una fuente de ingresos para muchas familias en regiones como Santander. El sector bocadillero abarca una amplia gama de empresas, desde pequeños negocios familiares hasta medianas empresas con operaciones a mayor escala.

Sostenibilidad Empresarial: La sostenibilidad empresarial implica la capacidad de una empresa para mantener operaciones rentables a largo plazo, equilibrando aspectos económicos, sociales y ambientales. Para las MYPIMES bocadilleras en Barbosa, Santander, la sostenibilidad implica no solo generar beneficios económicos, sino también garantizar el bienestar de los empleados, respetar el entorno natural y contribuir al desarrollo de la comunidad local.

Competitividad: Se refiere a la capacidad de una empresa para competir de manera efectiva en el mercado, diferenciándose de sus competidores y ofreciendo productos o servicios que satisfagan las necesidades de los clientes. En el contexto de las MYPIMES bacadilleras, la competitividad implica la capacidad de ofrecer productos de calidad, innovadores y atractivos para el consumidor, a precios competitivos y con un servicio al cliente excepcional.

Desarrollo Local: Este concepto se refiere al proceso de crecimiento económico y social que se produce a nivel local, en este caso, en el municipio de Barbosa, Santander. El desarrollo local implica la participación de actores locales, incluyendo empresas, gobierno local, organizaciones sociales y comunidad en general, para promover un desarrollo equitativo y sostenible que beneficie a todos los sectores de la población.

Estrategias Empresariales: Las estrategias empresariales son acciones planificadas que una empresa lleva a cabo para alcanzar sus objetivos y mejorar su posición en el mercado. En el contexto de las MYPIMES bacadilleras, las estrategias empresariales pueden incluir la diversificación de productos, la mejora de procesos de producción, la inversión en tecnología, la búsqueda de nuevos mercados, la promoción de la marca y la colaboración con otras empresas o instituciones.

Innovación: La innovación en las MYPIMES bacadilleras se refiere a la introducción de nuevas ideas, productos, procesos o tecnologías que agregan valor a la empresa y la diferencian en el mercado. La innovación puede ser clave para mejorar la competitividad y la sostenibilidad de las empresas en un entorno empresarial cambiante.

Asociatividad: La asociatividad entre empresas del sector bocadillero puede promover la colaboración y el intercambio de recursos, conocimientos y experiencias para beneficio mutuo. Las alianzas estratégicas y redes de cooperación pueden fortalecer a las MYPIMES, mejorar su capacidad de negociación y ampliar sus oportunidades de mercado.

3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Para llevar a cabo la investigación para el Estudio sobre las Dificultades que Enfrentan las MYPIMES del sector bocadoillero en el municipio de Barbosa Santander un marco epistemológico crítico, con un enfoque mixto que combine elementos descriptivos, exploratorios, cuantitativos y cualitativos.

Este marco epistémico con enfoque mixto implica la combinación de enfoques cualitativos y cuantitativos. Esta metodología permite una comprensión profunda y completa de las dificultades empresariales, al recopilar datos numéricos sobre variables específicas y explorar en profundidad las percepciones y experiencias de los actores involucrados. La importancia radica en la profundidad y amplitud de la investigación, la validación y triangulación de datos, la contextualización de los resultados en el contexto local, y la perspectiva crítica que busca transformar la realidad empresarial y económica de la región, proporcionando una base sólida para la toma de decisiones y la formulación de políticas que promuevan el desarrollo sostenible de las MYPIMES en el sector bocadoillero de Barbosa, Santander.

Cómo técnicas se utilizará la aplicación de encuestas a 10 MiPymes locales del sector bocadoillero del municipio de Barbosa. También, se realizará observación en campo, inspección de procesos en las fábricas, para evaluar condiciones y prácticas de manejo.

El estudio sobre las dificultades que enfrentan las MYPIMES del sector bocadoillero en el municipio de Barbosa, Santander, reviste una importancia significativa en varios aspectos. En primer lugar, estas empresas son un pilar

fundamental de la economía local, generando empleo y contribuyendo al desarrollo económico de la región. Identificar y abordar sus dificultades no solo fortalecerá el tejido empresarial de Barbosa, sino que también promoverá la estabilidad socioeconómica de la comunidad, especialmente para aquellos que dependen de estas empresas para su sustento. Además, estas MYPIMES representan una parte integral de la cultura y la identidad de la región, ya que el bocadillo es un producto emblemático de Barbosa, transmitido de generación en generación. Por lo tanto, al ayudar a estas empresas a superar sus desafíos, se garantiza la preservación de una tradición cultural valiosa y se promueve el orgullo local.

Por otro lado, el estudio también es relevante para el desarrollo rural y la seguridad alimentaria. Barbosa, Santander, es una región rural donde las MYPIMES bocadilleras desempeñan un papel crucial en la dinamización de la economía local. Al abordar las dificultades que enfrentan, se promueve un desarrollo más equitativo y sostenible de las áreas rurales, impulsando la innovación y la competitividad en el sector. Además, estas empresas contribuyen a la seguridad alimentaria al proporcionar un alimento tradicional y nutritivo que forma parte de la dieta de muchas personas en Colombia. Por lo tanto, fortalecer las MYPIMES del sector bocadillero no solo beneficia a la economía local y a la preservación cultural, sino que también apoya la salud y el bienestar de la población al garantizar el acceso a alimentos seguros y de calidad.

4. DESARROLLO DEL TRABAJO DE GRADO

La revisión bibliográfica proporcionó a los autores una base robusta para el desarrollo de su investigación. A partir de la información recopilada en esta fase, el autor pudo formular las preguntas de investigación, estructurar el marco teórico y metodológico del estudio, y llevar a cabo un análisis significativo de los resultados obtenidos. Partiendo del conocimiento teórico del sector bocadillero, los autores realizaron etapas que permitieron el alcance de los objetivos planteados.

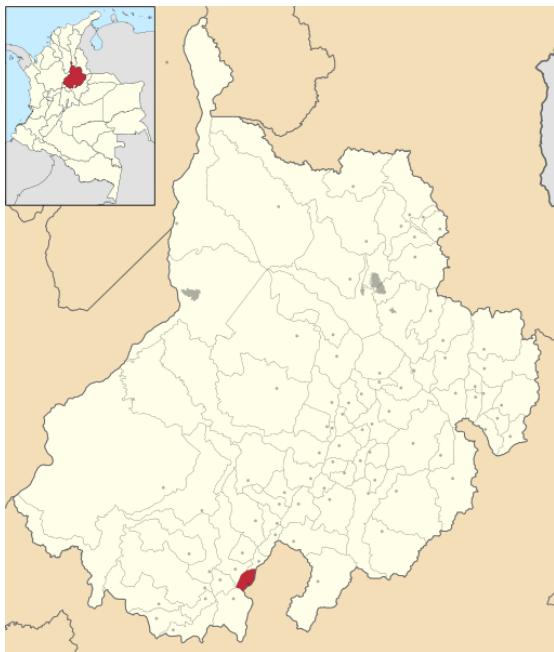
Fase 1

Ubicación

En el marco de la investigación sobre el Estudio sobre las Dificultades que Enfrentan las MYPIMES del sector bocadillero en el municipio de Barbosa Santander, se exploró el entorno geográfico y cultural de este municipio, situado en el departamento de Santander, Colombia. Barbosa se caracteriza por su entorno rural y su ubicación estratégica que le otorga un paisaje montañoso y un clima templado. Además, Barbosa tiene una rica historia ligada a la producción agrícola y ganadera, siendo el bocadillo una parte importante de su identidad cultural y económica. La tradición bocadillera en Barbosa se remonta a generaciones, y su elaboración se ha transmitido de forma ancestral, convirtiéndose en un elemento distintivo de la gastronomía y la cultura local. Este contexto único, donde convergen la geografía, la historia y las prácticas culturales, juega un papel fundamental en la dinámica del sector bocadillero y es esencial para comprender las dificultades y oportunidades que enfrentan las MYPIMES de esta industria en Barbosa, Santander.

Barbosa, ubicado en las cercanías de Vélez, enriquece este escenario con sus propias particularidades geográficas y culturales. Su variada topografía y la diversidad de su población contribuyen a su identidad única. A lo largo del tiempo, la economía de Barbosa ha experimentado cambios y se ha adaptado a las circunstancias, estando estrechamente vinculada al desarrollo económico de la región circundante.

Figura 1. *Ubicación del municipio de Barbosa, Santander*



Nota. Tomado de Google.com

Fase 2.

Reseña histórica del Bocadoillo

El bocadoillo en Santander tiene una historia rica y arraigada que se remonta a la época colonial. La tradición de elaborar este dulce se ha transmitido de generación en generación, convirtiéndose en un símbolo emblemático de la región.

Durante la época colonial, la caña de azúcar fue introducida en Santander por los colonizadores españoles. Con el paso del tiempo, los habitantes de la región comenzaron a elaborar el bocadoillo utilizando la panela, un producto derivado de la caña de azúcar.

El bocadoillo pronto se convirtió en un elemento central de la gastronomía santandereana, y su producción se expandió a lo largo y ancho del departamento. Barbosa, uno de los municipios más destacados en la elaboración de bocadoillos, ha sido reconocido por su calidad y tradición en la producción de este dulce.

A lo largo de los años, el bocadoillo ha trascendido las fronteras de Santander para convertirse en un producto reconocido a nivel nacional e incluso internacional. Su sabor único y su arraigo cultural lo han convertido en un ícono de la cocina colombiana.

Hoy en día, el bocadoillo santandereano se elabora en numerosas fábricas y pequeñas empresas familiares en todo el departamento. Su importancia va más allá de lo gastronómico, ya que representa una parte fundamental de la identidad y la tradición de Santander.

Principales factores que han impulsado el desarrollo del sector bocadillero en Colombia

El desarrollo del sector bocadillero en Colombia ha sido impulsado por varios factores clave a lo largo del tiempo:

Tradición Cultural: El bocadillo es un dulce tradicional colombiano, con raíces históricas que se remontan a la época colonial. Su elaboración se ha transmitido de generación en generación, convirtiéndose en un símbolo de la gastronomía y la cultura colombiana.

Materia Prima Abundante: Colombia cuenta con una gran disponibilidad de materias primas para la producción de bocadillos, como la guayaba y la panela. Estos ingredientes son abundantes y de alta calidad en diversas regiones del país, lo que facilita la producción a gran escala y a nivel artesanal.

Diversificación y Innovación: A lo largo de los años, el sector bocadillero ha experimentado una diversificación en su oferta de productos y una constante innovación en sus procesos de producción. Se han creado variantes de bocadillos con diferentes sabores y presentaciones para satisfacer los gustos cambiantes del mercado.

Mercado Nacional e Internacional: El bocadillo colombiano ha ganado reconocimiento a nivel nacional e internacional como un producto de calidad y tradición. La demanda tanto en el mercado interno como en los mercados internacionales ha contribuido al crecimiento y la expansión del sector.

Apoyo Institucional y Promoción: El gobierno colombiano y diversas entidades han brindado apoyo al sector bocadillero a través de programas de financiamiento, capacitación y promoción. Esto ha permitido el fortalecimiento de las MYPIMES dedicadas a la producción de bocadillos y su inserción en nuevos mercados.

Turismo Gastronómico: El turismo gastronómico ha desempeñado un papel importante en la promoción del bocadillo colombiano. Las regiones productoras, como Santander, atraen a visitantes interesados en probar y conocer la tradición detrás de este dulce.

En conjunto, estos factores han contribuido al desarrollo sostenible del sector bocadillero en Colombia, consolidándolo como una industria importante tanto a nivel económico como cultural.

Fase 3.

Caracterización de las MiPymes en Colombia

Una MYPIME (Micro, Pequeña y Mediana Empresa) en Colombia puede caracterizarse de la siguiente manera:

Tamaño y estructura: Las MiPymes en Colombia suelen tener un número reducido de empleados, generalmente menos de 200 trabajadores. La estructura organizacional suele ser más plana y flexible en comparación con las grandes empresas, con decisiones que se toman de manera más ágil y directa.

Sector y actividad económica: Pueden estar presentes en una amplia variedad de sectores, desde el comercio y la manufactura hasta los servicios, la tecnología y

la agricultura. Esto incluye empresas dedicadas a la producción de bienes de consumo, servicios profesionales, turismo, entre otros.

Propiedad y gestión: Suelen ser empresas de propiedad privada, a menudo familiares o fundadas por emprendedores individuales. La gestión puede estar a cargo de los propietarios o de un equipo directivo, con un enfoque cercano en la operación diaria del negocio.

Innovación y tecnología: Aunque pueden enfrentar limitaciones en recursos, las MiPymes colombianas están cada vez más conscientes de la importancia de la innovación y la tecnología para mantenerse competitivas. Muchas de ellas están adoptando soluciones tecnológicas para mejorar sus procesos, productos y servicios.

Mercado y competencia: Suelen operar en mercados locales, regionales o nacionales. A menudo compiten con otras MiPymes y también con grandes empresas. La competencia puede ser intensa, pero la capacidad de adaptación y flexibilidad les permite encontrar nichos de mercado y diferenciarse de la competencia.

Acceso a financiamiento: Una de las principales dificultades para las MiPymes en Colombia es el acceso al financiamiento. Pueden enfrentar desafíos para obtener créditos bancarios debido a la falta de historial crediticio o garantías. Sin embargo, existen programas gubernamentales y otras iniciativas que buscan apoyar el acceso al financiamiento para este tipo de empresas.

Impacto socioeconómico: Las MiPymes desempeñan un papel crucial en la generación de empleo y en el desarrollo económico y social del país. Contribuyen significativamente al Producto Interno Bruto (PIB) y son fundamentales para la inclusión económica y la reducción de la pobreza, especialmente en áreas rurales y urbanas marginadas.

MiPymes del sector bocadillero en Barbosa Santander

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MYPIMES) del sector bocadillero en Barbosa, Santander, constituyen un pilar fundamental de la economía local y regional. Barbosa, conocido como uno de los principales productores de bocadillo en Colombia, alberga una amplia variedad de MYPIMES dedicadas a la producción y comercialización de este tradicional producto gastronómico. Estas empresas no solo son custodias de recetas ancestrales y técnicas de producción únicas, sino que también representan una fuente importante de empleo, desarrollo económico y preservación cultural en la región. Sin embargo, enfrentan una serie de desafíos que van desde la competencia en el mercado nacional e internacional hasta la modernización de sus procesos productivos y la adaptación a las exigencias regulatorias y de calidad. En este contexto, comprender las características, fortalezas y dificultades de las MYPIMES del sector bocadillero en Barbosa es esencial para promover su sostenibilidad, competitividad y contribución al desarrollo integral de la comunidad. Este estudio tiene como objetivo analizar detalladamente estas empresas, explorando su contexto, retos y oportunidades para proponer estrategias que fortalezcan su posicionamiento en el mercado y su impacto en la economía local.

A pesar de que Barbosa cuenta con numerosos puntos de venta de bocadillos, solo encontramos dos que son fabricas del municipio y que se consideran Mypimes. se indagó, y los demás puntos de venta son empresas de poblaciones aledañas como Moniquirá y Vélez. Las empresas que se tuvieron en cuenta para esta investigación y para validar las dificultades que enfrentan las MYPIMES del sector bocadillero se presentan a continuación:

Fábrica de Bocadillos La Isabella

Industria comercializadora de productos a base de guayaba, frutas tropicales y derivados de leche. Su misión es recopilar y poner en práctica las recetas de los mejores dulces ancestrales para satisfacer el paladar de todos los colombianos. Se encuentran ubicados en la dirección Cra. 4 N° 5C - 23, Barbosa, Santander.

Figura 2. Logo fábrica de bocadillos La Isabella



Nota. Bocadillos La Isabella (2024)

Fábrica de bocadillos el Cristal

La fábrica de bocadillos el cristal y su marca registrada productos quiled es una empresa con 36 años de tradición en la fabricación de productos derivados de guayaba y combinados con manjares de leche y frutas enclavada en el corazón de la provincia de Vélez, sur de Santander en el municipio de Barbosa, región de tradición ancestral en la producción de pulpas y dulces de guayaba.

Figura 3. Logo Fábrica de Bocadillos el Cristal



Nota. Bocadillos El Cristal (2024)

Fase 4.

Procesamiento del bocadillo

El bocadillo de guayaba Veleño es un producto colombiano muy apreciado, cuyo origen se encuentra en la región de la provincia de Vélez.

El proceso de elaboración del bocadillo veleño comienza con la selección de guayabas de alta calidad, seguida por su preparación y lavado para su posterior procesamiento. Este proceso incluye la adición de azúcar previamente pesada a la pulpa de guayaba, la cocción en pailas o marmitas especiales, la concentración hasta alcanzar el punto de bocadillo, y finalmente, el moldeo, enfriamiento, corte y empaque del producto terminado.

Figura 4. Procesamiento del Bocadillo



Nota. Asoveleños 2024

Figura 5. Etapas de Flujo de Producción del Bocadillo

ETAPA	PROCESO
RECEPCION	La fruta que se recibe debe estar en buenas condiciones sanitarias, sin presentar lesiones que permitan su deterioro antes de ser procesada.
SELECCIÓN Y ADECUACION	Retirar residuos de hojas, ramas, material que deteriore la fruta a corto y largo plazo. La fruta debe presentar un nivel de madurez de consumo, en el cual las características sensoriales propias del fruto (sabor, color, aroma) son completas, estables y armónicas. Las frutas sobre maduras pierden parcial o totalmente la pectina natural que poseen por la acción enzimática, lo cual no es beneficioso para el producto a procesar (Sena, sin año)
LAVADO	Se realiza para retirar manchas de tierra que se adhieren a la fruta en el momento de recolección, este lavado se hace por medio húmedo, con agua potable a temperatura ambiente (14-16°C)
DESINFECCION	Se utiliza hipoclorito de sodio (NaOCl) en proporción de 3 ml x L, esta cantidad se remueve completamente en el escaldado. (la cantidad de NaOCl se determinó experimentalmente)
ESCALDADO	Se somete la fruta a una temperatura de ebullición (84-89°C), para facilitar el pelado, por un tiempo máximo de 5 minutos para evitar la desintegración de la fruta. En esta etapa se produce una degradación enzimática de las pectinas. También se utiliza para bajar la carga microbiana, retirar el contenido de NaOCl remanente, y para activar la pectina que la fruta posee.
DESPULPADO	La refinación de la pulpa es muy importante porque influye en la textura y apariencia del bocadillo. Un tamizado fino elimina los residuos de semillas partidas y las células pétreas, las cuales pueden dar carácter granuloso al producto.
MEZCLADO	Se hace una mezcla con la proporción 50% -50% de pulpa – azúcar. Esta formulación se ha estandarizado en la práctica.
CONCENTACION DE LA PULPA	El objetivo del proceso de concentrado es obtener una distribución homogénea de los ingredientes, inactivar enzimas, eliminar microorganismos, evaporar agua, des airear el producto y ayudar a disminuir la oxidación de los componentes del color y sabor. El punto final se determina por el contenido de sólidos solubles expresados en Briz del 75%. El regulador de acidez se adiciona cuando la mezcla este alcanzando este punto.
MOLDEO	Una vez depositada la mezcla en las graveras de maderas, se colocan en un lugar fresco
ENFRIAMIENTO	Se realiza a temperatura ambiente, de 14 a 16 °C, para evitar un mal enfriado que pueda deteriorar el producto.
CORTE	Se cortan teniendo en cuenta las medidas y el peso de cada unidad establecidos previamente
EMPAQUE	En papel tipo propi etileno, el cual evita las pérdidas excesivas de humedad y la cristalización.

Nota. Etapas de Flujo de Producción del Bocadillo

5. RESULTADOS

El estudio sobre las dificultades que enfrentan las MYPIMES del sector bacadillero en Barbosa, Santander, es crucial para impulsar el desarrollo económico y social de la región. Identificar y abordar estas dificultades específicas permitirá mejorar la competitividad de estas empresas, promover su crecimiento y generar un impacto positivo en la economía local. Además, al proporcionar información valiosa, este estudio puede facilitar el diseño de políticas y programas de apoyo adecuados por parte del gobierno y otros actores relevantes, lo que contribuirá al desarrollo sostenible de la industria bacadillero y, en última instancia, beneficiará a toda la comunidad de Barbosa.

La caracterización de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MYPIMES) en el sector bacadillero de Barbosa, Santander, es fundamental para comprender su papel en la economía local y abordar los desafíos que enfrentan. Según (García Estrada, 2018) las MYPIMES son la columna vertebral de la economía, generando empleo y contribuyendo significativamente al Producto Interno Bruto (PIB) del país. En México, estas empresas representan el 72% del empleo y el 52% del PIB, siendo vitales para el desarrollo económico y la estabilidad social.

En el contexto de las estrategias de negocios, las MYPIMES bacadilleras pueden enfrentar desafíos diversos, desde la introducción de nuevos productos hasta la diferenciación y fijación de precios. Además, deben adaptarse a entornos inciertos, donde el cambio tecnológico y la acción de los competidores representan fuentes de incertidumbre significativas.

Es importante analizar las expectativas de crecimiento de las MYPIMES, ya que estas empresas tienen una visión optimista sobre su futuro, buscando estrategias de expansión y exportación para mejorar su desempeño financiero. Sin embargo, el acceso al financiamiento sigue siendo un obstáculo importante para su crecimiento, lo que resalta la necesidad de identificar fuentes de financiamiento gubernamentales como CONACYT e INADEM, que pueden proporcionar apoyo crucial a estas empresas.

En este sentido, entender las dificultades específicas que enfrentan las MYPIMES bacadilleras en Barbosa, Santander, es esencial para diseñar políticas y programas que promuevan su desarrollo integral, fortalezcan su competitividad y contribuyan al crecimiento económico sostenible de la región.

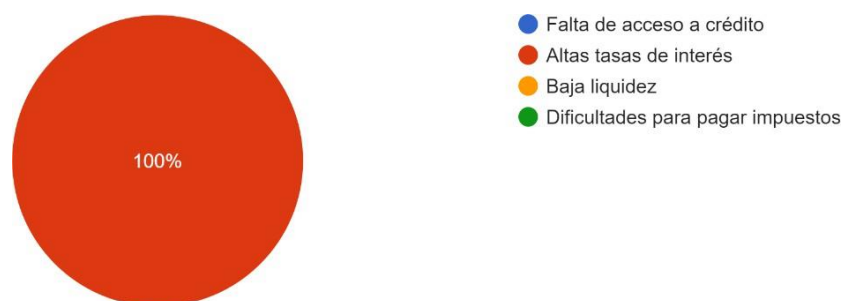
Resultados de la encuesta a empresas del sector bacadillero

Los autores de la investigación aplicaron una encuesta a 2 MiPymes del sector Bacadillero del municipio de Barbosa Santander, con la finalidad de identificar cuáles son las dificultades que enfrentan a la hora de continuar desarrollando su empresa. Conozca la encuesta en el [enlace](#).

A continuación, se darán a conocer los resultados de la encuesta y posteriormente se dará a conocer el análisis del estudio realizado en estas dos unidades productivas.

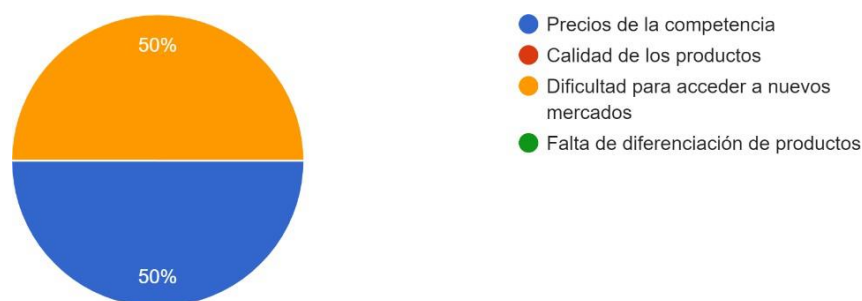
La empresa bocadillos La Isabella menciona altas tasas de interés como uno de sus principales desafíos financieros. Esto sugiere que enfrentan dificultades para acceder a financiamiento a tasas favorables, lo que puede afectar su capacidad de inversión y crecimiento. Por otro lado, la Fábrica de Bocadillos El Cristal, al igual que la otra empresa, mencionan altas tasas de interés como un desafío financiero. Esto sugiere que el acceso al financiamiento es un problema común en el sector.

Figura 6 *¿Cuáles son los principales desafíos financieros que enfrenta tu empresa en la actualidad?*



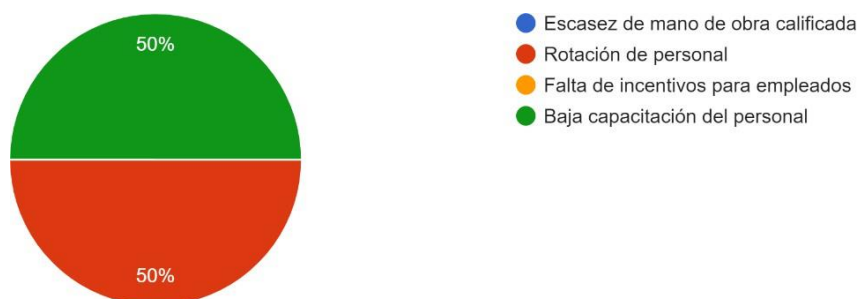
En la Fábrica de Bocadillos La Isabella señalan los precios de la competencia como un obstáculo para competir en el mercado. Esto indica que la empresa enfrenta dificultades para mantener precios competitivos y diferenciarse de otros proveedores en el sector. La Fábrica de Bocadillos El Cristal tiene dificultades para acceder a nuevos mercados, lo que indica que enfrentan desafíos para expandirse más allá de su mercado actual.

Figura 7 *¿Qué obstáculos encuentras para competir con otras empresas del sector?*



La rotación de personal en la Fábrica de Bocadillos La Isabella es un problema para la empresa, lo que puede afectar la consistencia en la calidad de sus productos y servicios. En la Fábrica de Bocadillos El Cristal, señalan la baja capacitación del personal como un obstáculo. Esto puede afectar la calidad y eficiencia de sus operaciones.

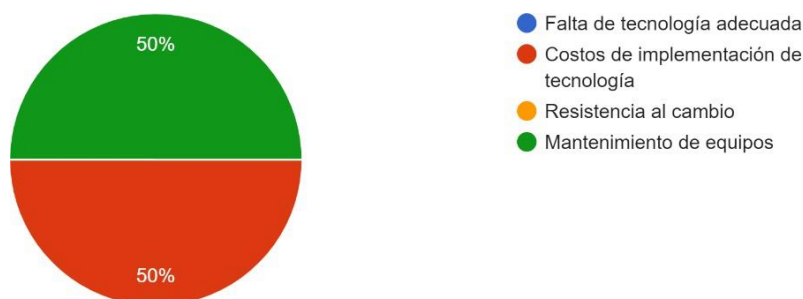
Figura 8 *¿Qué dificultades enfrentas en la contratación y retención de empleados calificados?*



Nota. Elaboración propia.

Las empresas mencionan los costos de implementación de tecnología como un desafío. Esto sugiere que podrían beneficiarse de la adopción de tecnologías para mejorar la eficiencia y la calidad de sus procesos. Mantener los equipos puede ser un desafío tecnológico importante. Esto sugiere que podrían necesitar inversiones en mantenimiento y actualización de equipos.

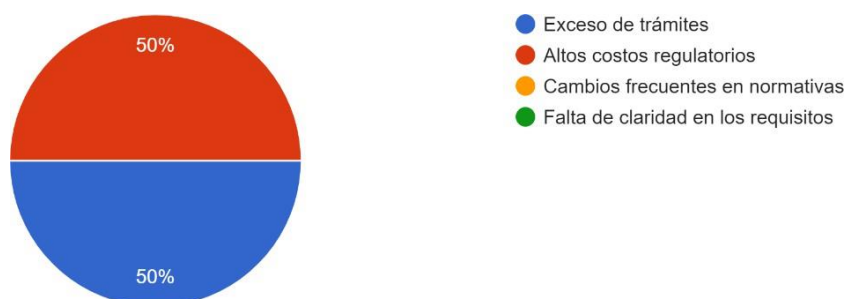
Figura 9 ¿Cuáles son los principales desafíos tecnológicos que enfrenta tu empresa?



Nota. Elaboración propia.

El exceso de trámites es una dificultad adicional que enfrenta La Isabella. Esto puede generar costos adicionales y afectar la eficiencia operativa de la empresa. La fábrica El Cristal menciona altos costos regulatorios como un problema adicional. Esto puede afectar la rentabilidad y la capacidad de cumplimiento de la empresa.

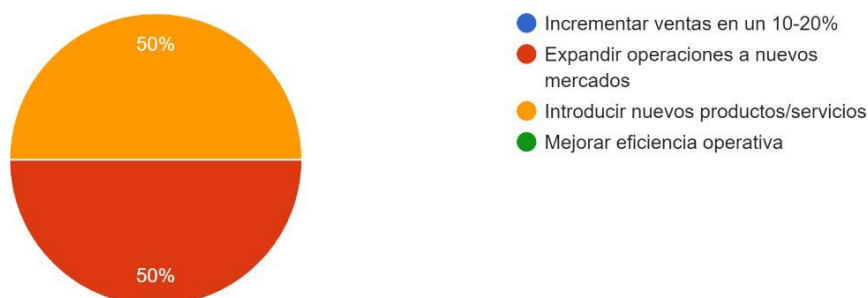
Figura 10 ¿Encuentras dificultades con las regulaciones y trámites administrativos locales?



Nota. Elaboración propia.

La Isabella tienen expectativas de introducir nuevos productos o servicios y esperan expandirse en los próximos años. En El Cristal, al igual que la otra empresa, esperan expandir operaciones a nuevos mercados.

Figura 11. *¿Cuáles son tus expectativas de crecimiento para los próximos años?*



Nota. Elaboración propia.

¿Hay algún otro aspecto que consideres relevante sobre las dificultades que enfrenta tu empresa en el sector bocadillero en Barbosa, Santander?

Respuesta Fábrica de Bocadillos La Isabella: Como empresa de bocadillos en Barbosa, Santander, enfrentamos varios desafíos adicionales en nuestro sector. La competencia desleal por parte de vendedores informales, la dificultad para acceder a materias primas de calidad a precios adecuados, la limitada capacidad de promoción y marketing debido a nuestras restricciones presupuestarias, el acceso insuficiente a programas de apoyo gubernamental, y la falta de infraestructura adecuada son aspectos críticos que afectan nuestra operación diaria y nuestro crecimiento. Estos desafíos nos dificultan competir en igualdad de condiciones, mantener la calidad de nuestros productos, expandirnos en nuevos mercados y operar eficientemente en general.

Respuesta Fábrica de Bocadillos El Cristal: Consideramos que además de los desafíos mencionados, la falta de capacitación y asesoramiento específico para pequeñas empresas en el sector alimenticio es una dificultad significativa. La falta de conocimiento en áreas clave como regulaciones sanitarias, gestión financiera y desarrollo de productos limita nuestro potencial de crecimiento y nos expone a riesgos que podrían evitarse con un mejor soporte y orientación.

Ambas empresas destacan la competencia desleal, la dificultad para acceder a materias primas de calidad a precios adecuados, la limitada capacidad de promoción y marketing, el acceso insuficiente a programas de apoyo gubernamental y la falta de infraestructura adecuada como desafíos adicionales en el sector

bocadillero en Barbosa, Santander. Esto sugiere que hay factores externos y estructurales que afectan a varias empresas en el sector.

Análisis de los resultados obtenidos en la encuesta

Las PYMEs del sector bocadillero en Barbosa, Santander, enfrentan una serie de desafíos que afectan su operación diaria y su capacidad para crecer. Uno de los principales obstáculos son los desafíos financieros, como las altas tasas de interés que dificultan el acceso al crédito y la inversión en la empresa. Esta situación limita su capacidad para expandirse, mejorar sus instalaciones o adquirir nueva tecnología que podría aumentar su productividad y competitividad en el mercado.

Además, la competencia en el sector es feroz, con precios competitivos que a menudo provienen de vendedores informales, lo que hace difícil mantener márgenes de beneficio adecuados. Esto lleva a una presión constante para reducir costos, lo que a su vez puede afectar la calidad de los productos y servicios ofrecidos. Junto con esto, la baja capacitación del personal y la alta rotación de empleados complican aún más las operaciones, ya que la falta de experiencia y conocimientos afecta la consistencia en la producción y el servicio al cliente.

Por otro lado, las empresas del sector bocadillero también enfrentan dificultades en cuanto a tecnología y regulaciones. Los altos costos de implementación de tecnología dificultan la adopción de soluciones que podrían mejorar la eficiencia operativa, mientras que el exceso de trámites administrativos y los costos regulatorios adicionales representan una carga adicional para las empresas. Estos desafíos combinados limitan el potencial de crecimiento y expansión de las PYMEs

en el sector bocadillero de Barbosa, Santander, impidiendo que alcancen su máximo rendimiento y competitividad en el mercado.

Matriz Dofa

Una matriz DOFA (también conocida como FODA o SWOT en inglés) es una herramienta estratégica que permite analizar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas relacionadas con un proyecto o área específica. En este caso, se empleará para analizar los resultados obtenidos en la encuesta a las dos fábricas de bocadillos del municipio de Barbosa.

Figura 12. Matriz DOFA para MiPymes del Sector Bocadillero en Barbosa Santander



Nota. Elaboración propia.

Factores que afectan el sector Bocadoillero en Barbosa Santander

Factores Internos:

Calidad de los productos: La capacidad de producir bocadillos de alta calidad puede afectar directamente la satisfacción del cliente y la lealtad a la marca. Las empresas que no mantienen estándares de calidad consistentes pueden enfrentar dificultades para retener clientes y expandirse en el mercado.

Capacidad de innovación: La capacidad de las empresas para desarrollar nuevos productos y adaptarse a las demandas cambiantes del mercado puede influir en su crecimiento. Aquellas que invierten en investigación y desarrollo pueden estar mejor posicionadas para ofrecer productos innovadores que atraigan a nuevos clientes y mantengan el interés de los existentes.

Eficiencia operativa: La eficiencia en la producción, distribución y gestión de inventarios puede tener un impacto significativo en el crecimiento de una empresa. Las empresas que optimizan sus procesos operativos pueden reducir costos, mejorar la calidad y aumentar su capacidad de respuesta a la demanda del mercado.

Factores Externos:

Competencia: La presencia de otras empresas de bocadillos en el mercado puede afectar el crecimiento de las empresas locales. La competencia puede influir

en los precios, la participación en el mercado y la capacidad de las empresas para expandirse hacia nuevos territorios.

Tendencias del mercado: Los cambios en las preferencias de los consumidores, como la demanda de alimentos más saludables o la preferencia por opciones de conveniencia, pueden afectar la demanda de bocadillos y, por lo tanto, el crecimiento de las empresas del sector.

Regulaciones y políticas: Las regulaciones gubernamentales, como normativas sanitarias, fiscales y comerciales, pueden influir en las operaciones y el crecimiento de las empresas de bocadillos. Las políticas que facilitan el acceso a financiamiento o que promueven la innovación también pueden tener un impacto positivo en el crecimiento empresarial.

Análisis Fuerzas Porter

El análisis de las fuerzas de Porter es una herramienta estratégica que permite evaluar la competencia en una industria, identificando cinco fuerzas clave que determinan la intensidad competitiva y la potencial rentabilidad.

Poder de negociación de los proveedores (Alto): Debido a la dependencia de materias primas frescas y de calidad para la elaboración de bocadillos, el poder de negociación de los proveedores puede ser alto. Si los proveedores tienen el control sobre los precios o la disponibilidad de ingredientes clave, las empresas de bocadillos pueden enfrentar aumentos en los costos de producción que afecten su rentabilidad.

Poder de negociación de los compradores (Alto): Los compradores tienen una variedad de opciones en el mercado de bocadillos, lo que les otorga un alto poder de negociación. Si las empresas no ofrecen productos de calidad o precios competitivos, los compradores pueden optar por otras opciones fácilmente disponibles.

Rivalidad entre competidores (Alto): La industria de los bocadillos en Barbosa, Santander, puede ser altamente competitiva, con numerosas empresas compitiendo por la participación en el mercado. La rivalidad puede ser intensa, especialmente si las empresas ofrecen productos similares y compiten por los mismos clientes.

Amenaza de nuevos entrantes (Moderada): Si bien no es difícil entrar en el negocio de los bocadillos, establecer una marca sólida y ganar la confianza de los clientes puede ser un desafío. Sin embargo, con una baja barrera de entrada y un mercado en crecimiento, siempre existe la posibilidad de que nuevos competidores ingresen al mercado.

Amenaza de productos o servicios sustitutos (Moderada): Existen alternativas a los bocadillos, como alimentos saludables o comidas rápidas, que pueden representar una amenaza para las empresas del sector. Sin embargo, los bocadillos tienen su propio nicho de mercado y pueden diferenciarse lo suficiente para mitigar esta amenaza.

En general, las empresas de bocadillo en Barbosa, Santander, enfrentan un entorno altamente competitivo y desafiante, donde el control de los costos, la calidad del producto y la diferenciación son fundamentales para su éxito. La capacidad de

adaptarse rápidamente a las condiciones del mercado y satisfacer las demandas cambiantes de los clientes será crucial para mantenerse competitivos en esta industria.

6. CONCLUSIONES

El estudio sobre las dificultades que enfrentan las MYPIMES del sector bocadillero en Barbosa, Santander, revela una serie de desafíos significativos que afectan su viabilidad y crecimiento. Estos resultados son fundamentales para comprender la situación actual de las empresas en la región y diseñar estrategias efectivas para su mejora.

Las principales dificultades identificadas incluyen altas tasas de interés, competencia desleal, dificultades para acceder a nuevos mercados, rotación de personal y baja capacitación del personal. Estos problemas afectan diversos aspectos de la operación de las empresas, desde su capacidad para invertir y expandirse hasta su habilidad para mantener la calidad del producto y la eficiencia operativa.

Las dos empresas encuestadas, Bocadillos La Isabella y Fábrica de Bocadillos El Cristal, enfrentan desafíos similares en áreas clave como finanzas, competencia, recursos humanos, tecnología y regulaciones. Ambas mencionan altas tasas de interés y dificultades para acceder a nuevos mercados como problemas financieros principales.

En términos de competencia, ambas empresas enfrentan presión de precios de la competencia y tienen dificultades para mantenerse diferenciadas. La rotación de personal y la baja capacitación del mismo son problemas comunes que afectan la consistencia en la calidad de los productos y la eficiencia operativa.

Las dificultades tecnológicas incluyen costos de implementación y mantenimiento de equipos, lo que indica una necesidad de inversión en tecnología para mejorar la eficiencia y la calidad. Finalmente, ambas empresas mencionan el exceso de trámites y costos regulatorios como una carga adicional que afecta la operación diaria.

Una de las soluciones sugeridas es mejorar el acceso al financiamiento a tasas favorables, lo que podría facilitarse a través de programas de apoyo gubernamental específicos para el sector. Además, se destaca la necesidad de mejorar la capacitación y asesoramiento para las empresas en áreas clave como regulaciones sanitarias, gestión financiera y desarrollo de productos.

Es crucial que las empresas del sector bacadillero en Barbosa, Santander, cuenten con políticas y programas de apoyo que aborden estas dificultades de manera integral. Esto no solo beneficiará a las empresas individuales, sino que también impulsará el desarrollo económico y social de toda la comunidad.

7. RECOMENDACIONES

El sector bocadoillero en Barbosa, Santander, juega un papel crucial en la economía local, representando una importante fuente de empleo y contribuyendo al desarrollo socioeconómico de la región. Sin embargo, las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MYPIMES) que operan en este sector enfrentan una serie de desafíos que limitan su crecimiento y competitividad. En este contexto, se han identificado varias recomendaciones clave para abordar estas dificultades y promover el desarrollo integral del sector bocadoillero. En este apartado, se presentarán estas recomendaciones, que van desde el fortalecimiento de programas de apoyo gubernamental hasta la promoción de la innovación y la asociatividad entre empresas. Estas medidas tienen como objetivo mejorar las condiciones operativas de las MYPIMES bocadoilleras, fomentar su crecimiento sostenible y contribuir al dinamismo económico de Barbosa, Santander, y sus alrededores. Estas son algunas recomendaciones que los autores ofrecen a estas dos empresas investigadas y a las que pueda servirles este documento:

Programas de apoyo gubernamental: Se recomienda que las autoridades locales y regionales implementen programas de apoyo específicos para las MYPIMES del sector bocadoillero en Barbosa, Santander. Estos programas podrían incluir subsidios o préstamos a tasas favorables, asesoramiento financiero y técnico, y acceso a capacitación en áreas clave como regulaciones sanitarias y gestión empresarial.

Fortalecimiento de la capacitación: Es fundamental que las empresas del sector bocadoillero inviertan en la capacitación y desarrollo de su personal. Se sugiere

establecer programas de formación continua que aborden áreas como buenas prácticas de manufactura, gestión de calidad, innovación y marketing. Además, se podría fomentar la colaboración con instituciones educativas locales para ofrecer programas de capacitación adaptados a las necesidades específicas del sector.

Promoción de la innovación y la tecnología: Las empresas bacadilleras podrían beneficiarse de la implementación de tecnologías que mejoren la eficiencia y la calidad de sus productos. Se recomienda que las autoridades locales promuevan la adopción de tecnologías adecuadas para el sector, brindando incentivos fiscales o financiamiento para la adquisición de equipos y capacitación en su uso.

Fomento de la asociatividad: La creación de redes y asociaciones entre las empresas del sector bacadillero puede fortalecer su posición en el mercado y facilitar el acceso a recursos y oportunidades compartidas. Se sugiere promover la formación de clusters o grupos empresariales que permitan la colaboración en áreas como compras conjuntas, desarrollo de nuevos productos y acceso a mercados externos.

Simplificación de trámites y regulaciones: Para facilitar la operación de las MYPIMES bacadilleras, se recomienda simplificar los trámites administrativos y reducir la carga regulatoria. Esto podría lograrse mediante la implementación de ventanillas únicas o plataformas digitales que agilicen los procesos de registro, permisos y cumplimiento de normativas.

Diversificación de mercados: Las empresas del sector bacadillero podrían explorar oportunidades de diversificación de mercados, tanto a nivel nacional como

internacional. Se recomienda que las autoridades locales y las cámaras de comercio faciliten el acceso a ferias y eventos comerciales, así como la promoción de los productos bocadilleros de la región en otros mercados.

Investigación y desarrollo: Se sugiere fomentar la investigación y el desarrollo en el sector bocadillero para promover la innovación y la diferenciación de productos. Esto podría lograrse mediante la creación de fondos de financiamiento para proyectos de investigación aplicada, así como la colaboración con instituciones académicas y centros de investigación.

Promoción del consumo local: Para impulsar la demanda de productos bocadilleros locales, se recomienda promover campañas de sensibilización y marketing que destaquen la calidad y diversidad de los productos de la región. Además, se podría fomentar la inclusión de productos bocadilleros en programas de alimentación institucional y eventos gastronómicos locales.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

APD. (2018). Estrategia de liderazgo en costes: definición y ejemplos. APD. <https://www.apd.es/estrategia-de-liderazgo-en-costes/#:~:text=Una%20estrategia%20de%20liderazgo%20en,que%20los%20de%20la%20competencia.>

Botey, P. (2022). Las 4 P del marketing: qué son, cuáles son y para qué sirven. Inbound Cycle. <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/las-4-p-del-marketing-que-debes-conocer>

Castro Monge, E. (2010). Las estrategias competitivas y su importancia en la buena gestión de las empresas. Revista de Ciencias Económicas. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7073>

de Azkue, I. (2023). Emprendimiento. Pagina Web Concepto. <https://concepto.de/emprendimiento/>

Deulofeu, J. (s.f.). Estrategia de Enfoque (Nicho de mercado). Marketing. <https://www.josepdeulofeu.com/marketing/estrategia-enfoque/>

DUARTE BEDOYA, A. M. (2018). ESTUDIO DE MERCADOS PARA EL ANÁLISIS DE LA APERTURA DE UN CENTRO DE ESTÉTICA Y BELLEZA EN LA CIUDAD DE PEREIRA DURANTE EL AÑO 2018. FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA. <https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/3453/Estudio%20de%20mercados%20para%20el%20an%C3%A1lisis%20de%20la%20apertura%20de%20un%20centro%20de%20est%C3%A9tica%20y%20belleza%20en%20la%20ciudad%20de%20Pereira%20durante%20el%20a%C3%B1o%2020>

EDS Robotics. (2020). Integración vertical: características y ventajas. EDS Robotics. <https://www.edsrobotics.com/blog/integracion-vertical/>

Espinoza, M. (2020). LAS FUERZAS DE PORTER: ESTRATEGIAS LUEGO DE SU APLICACIÓN. Ecotec University.
<https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24520w/LAS%20FUERZAS%20DE%20PORTER.pdf>

Hernández, H. (2016). DOFA: UNA TÉCNICA PARA FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE LAS ORGANIZACIONES DEPORTIVAS VENEZOLANAS. Revista Electrónica Actividad Física y Ciencias. <https://www.revistas-historico.upel.edu.ve/index.php/actividadfisicayciencias/article/view/5044>

Herrera Guerra, C. E., & Montoya Restrepo, L. A. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. Politécnico Gran Colombiano. <https://journal.poligran.edu.co/index.php/puntodevista/article/view/441/412>

L´Harmonie Spa. (2022). ¿Qué es exactamente una manicure? L´Harmonie Spa. <https://lharmoniespa.com/manicure/>

Lee Goi , C. (2009). A Review of Marketing Mix: 4Ps or More? Department of Marketing & Management, School of Business, Curtin University of Technology. <https://pdfs.semanticscholar.org/006a/f4780f1cff9f7075ab5b7073f4cebb32c3d5.pdf>

MD Marketing Digital. (2022). Marketing Digital. <https://www.mdmarketingdigital.com/que-es-el-marketing-digital>

Mendoza, F. (2020). Todo sobre la pedicura profesional. Aprende Institute. <https://aprende.com/blog/moda-y-belleza/manicure/pedicure-profesional/>

Restrepo, J. D. (2013). Formalización y fortalecimiento empresarial. Marketing Objetivo. <https://marketingobjetivo.co/emprendimiento/formalizacion-y-fortalecimiento-empresarial/>

Roldán, P. (2020). Diferenciación de producto. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/diferenciacion-de-producto.html>

Roncancio, G. (2022). Indicadores de Gestión (KPI's) Marketing: 12 ejemplos. Pensemos. <https://gestion.pensemos.com/indicadores-de-gestion-kpis-marketing-12-ejemplos>

Thompson, I. (2010). Definición de Marketing. Marketing Free. <https://www.marketing-free.com/marketing/definicion-marketing.html>

Viteri Luque, F., Herrera Lozano, L. A., & Bazurto Quiroz, A. F. (2018). Importancia de las Técnicas del Marketing Digital. RECIMUNDO: Revista Científica de la Investigación y el Conocimiento, ISSN-e 2588-073X, Vol. 2, Nº. 1. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6732914>

9. ANEXOS

1. Información general de la empresa:

Nombre de la empresa:

Tiempo en operación:

Número de empleados:

2. Dificultades financieras:

¿Cuáles son los principales desafíos financieros que enfrenta tu empresa en la actualidad?

Falta de acceso a crédito

Altas tasas de interés

Baja liquidez

Dificultades para pagar impuestos

3. Competitividad y mercado:

¿Qué obstáculos encuentras para competir con otras empresas del sector?

Precios de la competencia

Calidad de los productos

Dificultad para acceder a nuevos mercados

Falta de diferenciación de productos

4. Recursos humanos:

¿Qué dificultades enfrentas en la contratación y retención de empleados calificados?

Escasez de mano de obra calificada

Rotación de personal

Falta de incentivos para empleados

Baja capacitación del personal

5. Tecnología y procesos:

¿Cuáles son los principales desafíos tecnológicos que enfrenta tu empresa?

Falta de tecnología adecuada

Costos de implementación de tecnología

Resistencia al cambio

Mantenimiento de equipos

6. Regulaciones y trámites administrativos:

¿Encuentras dificultades con las regulaciones y trámites administrativos locales?

Exceso de trámites burocráticos

Altos costos regulatorios

Cambios frecuentes en normativas

Falta de claridad en los requisitos

7. Expectativas de crecimiento:

¿Cuáles son tus expectativas de crecimiento para los próximos años?

Incrementar ventas en un 10-20%

Expandir operaciones a nuevos mercados

Introducir nuevos productos/servicios

Mejorar eficiencia operativa

8. Comentarios adicionales:

¿Hay algún otro aspecto que consideres relevante sobre las dificultades que enfrenta tu empresa en el sector bacadillero en Barbosa, Santander?

Gracias por tu tiempo y colaboración. Tus respuestas son muy valiosas para nosotros.