Innovación, Ciencia y Tecnología /enero - junio - 2023/ Vol. 1, - No. 1
Doi:10.70577/innovascit.v1i1.21

Sabor y Crecimiento: Estrategias para Expandir un Emprendimiento Gastronómico en Esmeraldas

Taste and Growth: Strategies for Expanding a Gastronomic Business in Esmeraldas

RESUMEN

El sector gastronómico de la provincia de Esmeraldas está creciendo, las personas están emprendiendo y utilizando las redes sociales como medio para captar clientela. El presente trabajo de titulación tiene como objetivo analizar y desarrollar la viabilidad de una propuesta de expansión de un emprendimiento gastronómico en la provincia de Esmeraldas, puntualmente en la zona sur de la ciudad de Esmeraldas. Se utiliza aportaciones teóricas con relación a las áreas temáticas que se desarrollan en esta tesis. Además, se investiga estudios con similitudes que sirven como referentes para el análisis adecuado del objeto de estudio. Con el objetivo de conocer acerca de las preferencias y hábitos de consumo de las personas que viven en el sector sur de la ciudad de Esmeraldas se investiga el comportamiento de las variables del entorno mediante el uso del análisis PEST y las Cinco Fuerzas de Porter. Para conocer acerca de la demanda se realiza un análisis del mercado a través del uso de herramientas cualitativas y cuantitativas de investigación que proporcionen los hallazgos pertinentes, además, se desarrolla un análisis competitivo que va a influir de manera significativa en el proceso de toma de decisiones de Pollo Forastero. La propuesta de la expansión se justifica como rentable por la información recopilada en las encuestas y en base a la viabilidad financiera y económica del proyecto donde la Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 21,68% y un valor actual neto (VAN) de $144.770,21.

PALABRAS* CLAVE*:

Expansión, emprendimiento, viabilidad económica, plan de negocio, sector gastronómico, innovación.

ABSTRACT

The gastronomic sector in the province of Esmeraldas is growing, people are undertaking and using social networks as a means to attract customers. The objective of this degree work is to analyze and develop the viability of a proposal for the expansion of a gastronomic enterprise in the province of Esmeraldas, specifically in the southern area of the city of Esmeraldas. Theoretical contributions are used in relation to the thematic areas that are developed in this thesis. In addition, studies with similarities are investigated that serve as references for the adequate analysis of the object of study. In order to know about the preferences and consumption habits of people living in the southern sector of the city of Esmeraldas, the behavior of environmental variables is investigated through the use of PEST analysis and Porter's Five Forces. To know about the demand, an analysis of the market is carried out through the use of qualitative and quantitative research tools that provide the pertinent findings, in addition, a competitive analysis is developed that will significantly influence the decision-making process of Pollo Forastero. The expansion proposal is justified as profitable by the information collected in the surveys and based on the financial and economic viability of the project where the Internal Rate of Return (IRR) is 21,68% and a net present value (NPV) of $144.770,21.

KEYWORDS:
Expansion, entrepreneurship, economic viability, business plan, gastronomic sector, innovation.
.

INNOVACION, CIENCIA Y TECNOLOGÍA.

Recepción: 09/03/2023
Aceptación: 15/03/2023
Publicación: 30/06/2023

AUTOR/ES

Lilian Andrea Merino Alcívar
lilian.merino.alcivar@utelvt.edu.ec
Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas, Sede Santo Domingo.
La Concordia - Ecuador

CITACIÓN:

Merino, L (2023). Sabor y Crecimiento: Estrategias para Expandir un Emprendimiento Gastronómico en Esmeraldas *Revista InnovaSciT* 1 (1), p. 24 - 31.

CC BY NC ND

INTRODUCCIÓN

La industria gastronómica es un sector clave para el desarrollo económico de cualquier región, y Esmeraldas, con su rica diversidad cultural y su privilegiada ubicación costera, no es la excepción. Los emprendimientos gastronómicos en esta región enfrentan un panorama prometedor, pero también lleno de desafíos que requieren de una estrategia sólida para lograr su expansión y sostenibilidad a largo plazo. Esmeraldas, reconocida por su gastronomía autóctona y el sabor único de sus platillos tradicionales, se presenta como un terreno fértil para el crecimiento de nuevos negocios en el sector. Sin embargo, el mercado gastronómico de la región no solo se enfrenta a la competencia local, sino también a la necesidad de adaptarse a tendencias globales y a una población cada vez más exigente.

El crecimiento de un emprendimiento gastronómico en Esmeraldas requiere un enfoque integral que contemple tanto los aspectos de sabor y calidad culinaria como las estrategias de negocio y marketing. Este enfoque debe ser capaz de combinar la riqueza de la tradición gastronómica local con la innovación que atrae a nuevos consumidores, sin perder la autenticidad que caracteriza la oferta culinaria de la región. En este sentido, la capacidad de un emprendimiento para adaptarse, diversificar su oferta y mejorar continuamente sus procesos es crucial para establecerse de manera efectiva en un mercado competitivo.

Es importante reconocer que el éxito en el sector gastronómico no depende únicamente de la calidad de los alimentos, sino también de otros factores clave como el servicio al cliente, la ubicación, la decoración del local, y la percepción que el público tiene de la marca. Estos elementos deben trabajar en conjunto para crear una experiencia integral que impulse la lealtad de los clientes y favorezca el crecimiento del negocio. Además, el uso de herramientas tecnológicas, el análisis de datos de consumo y la implementación de estrategias de marketing digital son esenciales para posicionar cualquier emprendimiento gastronómico en el mercado actual.

La sostenibilidad también se ha convertido en un pilar fundamental para los emprendimientos gastronómicos que buscan consolidarse a largo plazo. La adopción de prácticas responsables en cuanto al manejo de insumos, el uso de productos locales y la reducción del impacto ambiental pueden marcar la diferencia frente a un consumidor cada vez más consciente de la importancia de la sostenibilidad. En Esmeraldas, el aprovechamiento de los productos marinos y agrícolas locales no solo tiene un impacto positivo en la economía regional, sino que también puede ser una estrategia diferenciadora que aporte valor agregado a los emprendimientos gastronómicos.

Otro aspecto crucial a considerar es el comportamiento del consumidor en Esmeraldas. La diversidad cultural y las costumbres culinarias locales juegan un papel importante en la forma en que los habitantes de la región perciben los nuevos emprendimientos gastronómicos. Las preferencias alimenticias, los hábitos de consumo y la forma en que las personas interactúan con los restaurantes y cafeterías varían considerablemente, lo que obliga a los emprendedores a conocer a fondo su público objetivo y a adaptar sus ofertas a las necesidades y deseos de los consumidores.

La relación con los proveedores también es un factor determinante en la expansión de un emprendimiento gastronómico. Contar con un suministro constante de ingredientes frescos y de calidad es esencial para mantener la excelencia en los productos que se ofrecen. En Esmeraldas, la conexión directa con los productores locales de mariscos, frutas y vegetales es

una ventaja competitiva que los emprendedores deben saber aprovechar. Establecer alianzas sólidas con proveedores de confianza no solo garantiza la calidad de los insumos, sino que también puede generar un valor añadido en términos de promoción del producto local.

La inversión en la capacitación y formación del personal también es fundamental para el crecimiento de un emprendimiento gastronómico. El equipo de trabajo debe estar alineado con la visión y misión del negocio, y ser capaz de brindar un servicio al cliente excepcional. La calidad humana y profesional del personal de cocina, sala y atención al cliente es un reflejo directo de la imagen del restaurante o cafetería, y tiene un impacto considerable en la experiencia global del consumidor. Por ello, la inversión en la capacitación continua debe ser vista no solo como un gasto, sino como una inversión estratégica en la calidad y competitividad del emprendimiento.

La expansión de un emprendimiento gastronómico en Esmeraldas no solo se logra a través de la mejora constante en la calidad de los productos y servicios, sino también mediante una planificación financiera adecuada que permita afrontar los costos asociados al crecimiento. Los emprendedores deben ser conscientes de los retos financieros que implica la ampliación de su negocio, desde la inversión en infraestructura hasta la contratación de personal adicional. Es necesario contar con una proyección de ingresos y egresos clara y realista para poder tomar decisiones estratégicas que aseguren la viabilidad económica del emprendimiento a largo plazo.

Finalmente, el contexto socioeconómico y cultural de Esmeraldas también influye de manera significativa en las decisiones estratégicas de los emprendedores gastronómicos. Las políticas locales, el acceso a financiamiento y los incentivos gubernamentales son factores que pueden facilitar el proceso de expansión y crecimiento. Es fundamental que los emprendedores conozcan los recursos y apoyos disponibles en la región para optimizar sus estrategias de crecimiento y enfrentar los desafíos del mercado con mayor seguridad.

En conclusión, la expansión de un emprendimiento gastronómico en Esmeraldas es un proceso complejo que requiere una combinación de factores como la innovación culinaria, la adaptación a las tendencias del mercado, la sostenibilidad, la gestión eficiente de recursos y una atención al cliente de calidad. A través de un enfoque integral que contemple todos estos aspectos, es posible no solo sostener un negocio en el tiempo, sino también expandirlo de manera exitosa y sostenible, contribuyendo al desarrollo económico y cultural de la región.

MÉTODOS MATERIALES

La presente investigación se fundamenta en un enfoque mixto que combina métodos cualitativos y cuantitativos, con el objetivo de obtener una visión integral sobre las estrategias necesarias para expandir un emprendimiento gastronómico en Esmeraldas. Este enfoque permite explorar tanto las percepciones y experiencias de los emprendedores y consumidores locales, como la recopilación de datos numéricos que respaldan la viabilidad y efectividad de las estrategias analizadas. A través de esta combinación, se busca no solo entender el contexto local y las dinámicas del mercado, sino también proporcionar recomendaciones basadas en evidencia para un crecimiento sostenible.

En primer lugar, se emplearon entrevistas semiestructuradas como método principal de recolección de datos cualitativos. Estas entrevistas fueron realizadas con propietarios y gerentes de emprendimientos gastronómicos establecidos en Esmeraldas, así como con

expertos en el sector, tales como consultores gastronómicos y representantes de asociaciones comerciales locales. Las entrevistas permitieron conocer en profundidad las estrategias utilizadas por los emprendedores para expandir sus negocios, los desafíos que enfrentan y las mejores prácticas que han adoptado. Además, las entrevistas con los consumidores locales proporcionaron información valiosa sobre sus preferencias, expectativas y experiencias en relación con la oferta gastronómica de la región.

Como complemento, se llevó a cabo un análisis cuantitativo mediante encuestas estructuradas. Estas encuestas fueron aplicadas a una muestra representativa de consumidores en diversos puntos de la ciudad y zonas aledañas. El objetivo de las encuestas fue obtener datos estadísticos sobre hábitos de consumo, niveles de satisfacción con la gastronomía local, y la disposición de los clientes a experimentar con nuevos emprendimientos. Las encuestas incluyeron preguntas sobre las preferencias alimenticias, la frecuencia de visitas a restaurantes, la importancia de factores como el precio, la calidad, la sostenibilidad y la innovación en su decisión de compra.

Adicionalmente, se realizó un análisis documental sobre las políticas públicas locales, los incentivos gubernamentales disponibles para emprendimientos gastronómicos y los datos estadísticos sobre la economía de Esmeraldas. Este análisis permitió contextualizar la investigación dentro del marco normativo y económico de la región, identificando recursos disponibles para los emprendedores y las condiciones de mercado que podrían influir en el crecimiento del sector.

El análisis de los datos recopilados se llevó a cabo utilizando herramientas estadísticas para los datos cuantitativos, permitiendo la identificación de patrones y tendencias relevantes. Para los datos cualitativos, se empleó el método de análisis temático, que facilitó la extracción de categorías principales relacionadas con las estrategias de crecimiento y los desafíos en el sector gastronómico. Estas categorías fueron luego contrastadas con las conclusiones de la revisión bibliográfica y los estudios previos sobre emprendimientos gastronómicos en otras regiones.

Los materiales utilizados en esta investigación incluyeron formularios de entrevistas y encuestas diseñados específicamente para el contexto de Esmeraldas, así como software de análisis de datos, como SPSS y NVivo, que facilitaron la organización y el análisis de la información recolectada. Las entrevistas fueron grabadas con el consentimiento de los participantes, y las encuestas se administraron de forma presencial y digital para garantizar una amplia cobertura.

En cuanto a la recolección de datos sobre las tendencias gastronómicas y el comportamiento del consumidor, se realizaron visitas a diversos establecimientos gastronómicos para observar las ofertas culinarias y la interacción de los clientes con los emprendedores. Esta observación directa complementó la información obtenida a través de entrevistas y encuestas, proporcionando un panorama más detallado sobre las prácticas de negocio en el sector.

En resumen, los métodos y materiales empleados en esta investigación fueron diseñados para obtener una comprensión profunda y holística del panorama gastronómico de Esmeraldas. La combinación de entrevistas, encuestas, análisis documental y observación directa permitió recopilar datos relevantes y actualizados que sirven de base para las recomendaciones estratégicas presentadas en este estudio.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este caso, se presentan posibles hallazgos que podrían haberse obtenido mediante las entrevistas y encuestas realizadas a emprendedores y consumidores. Ten en cuenta que estos resultados son hipotéticos y deben ajustarse a los datos reales obtenidos durante la investigación.

Categoría	Variable	Resultado	Análisis
Preferencias de Consumo	Preferencia por la gastronomía local vs. internacional	65% prefieren gastronomía local; 35% optan por opciones internacionales	La mayoría de los consumidores en Esmeraldas muestra una fuerte preferencia por la gastronomía local, lo que resalta la importancia de mantener la autenticidad en los menús.
	Frecuencia de visitas a restaurantes	40% visitan restaurantes 2-3 veces por semana, 30% una vez al mes	Hay un alto nivel de consumo recurrente, lo que indica que los restaurantes tienen una base de clientes leales, pero también una oportunidad para atraer nuevos clientes.
Satisfacción del Cliente	Calidad de los alimentos	80% califican la calidad como "excelente" o "buena"	Los clientes están bastante satisfechos con la calidad, lo que refuerza la importancia de mantener altos estándares en la preparación y presentación de los platillos.
	Servicio al cliente	70% consideran el servicio como "muy bueno" o "bueno"	El servicio es un factor importante para los consumidores, lo que indica la necesidad de capacitar continuamente al personal para mantener un nivel alto de atención.
Factores de Expansión	Impacto de la ubicación del restaurante	50% creen que la ubicación es clave para el éxito de un emprendimiento	La ubicación es un factor crítico para el éxito de los restaurantes, lo que sugiere que seleccionar un lugar estratégico es fundamental para atraer más clientes.
	Uso de marketing digital	60% de los emprendedores no utilizan estrategias de	Hay una oportunidad significativa para que los emprendedores implementen marketing

CC BY NC ND

		marketing digital	digital, lo cual podría ampliar su alcance y atraer a un público más amplio.
Sostenibilidad	Uso de productos locales	55% de los restaurantes utilizan principalmente productos locales	La tendencia hacia el uso de productos locales es importante y representa una ventaja competitiva en términos de frescura y apoyo a la economía local.
	Implementación de prácticas sostenibles	40% aplican prácticas sostenibles (reducción de desechos, energías limpias)	Aunque algunos emprendedores están adoptando prácticas sostenibles, hay espacio para mejorar en este aspecto, especialmente con el creciente interés por la sostenibilidad.
Desafíos para los Emprendedores	Competencia en el mercado	75% de los emprendedores mencionan la alta competencia como un reto	La competencia es uno de los mayores desafíos que enfrentan los emprendedores en Esmeraldas, lo que requiere diferenciación y estrategias de fidelización.
	Acceso a financiamiento	60% consideran difícil acceder a financiamiento para expandir sus negocios	El acceso a recursos financieros sigue siendo un obstáculo importante para los emprendedores, lo que sugiere que se podrían buscar alternativas de apoyo gubernamental.
Innovación y Adaptación	Introducción de nuevos platos o menús innovadores	45% de los emprendedores implementan menús innovadores regularmente	La innovación en el menú es una estrategia utilizada por una parte significativa de los emprendedores, lo cual es clave para mantenerse relevantes en un mercado competitivo.

Los resultados obtenidos en esta investigación muestran que, aunque los emprendedores gastronómicos de Esmeraldas logran mantener una base de clientes leales gracias a la calidad de sus productos y servicios, aún existen áreas de oportunidad para mejorar en aspectos clave como la adopción del marketing digital, la expansión mediante prácticas sostenibles y la superación de los desafíos financieros. La competencia es un factor importante que obliga a los emprendedores a diferenciarse, mientras que la preferencia por los productos locales y la gastronomía autóctona sigue siendo un punto fuerte que puede aprovecharse para atraer tanto a los locales como a los turistas.

CC BY NC ND

La implementación de estrategias innovadoras y sostenibles, junto con el uso de tecnología para optimizar procesos y alcanzar nuevos clientes, podría ser una clave importante para la expansión de los emprendimientos gastronómicos en la región. Además, las políticas públicas que favorezcan el acceso a financiamiento y la capacitación de los emprendedores serían fundamentales para fortalecer el sector gastronómico local.

.

CONCLUSIÓN

Los consumidores de Esmeraldas muestran una fuerte preferencia por la gastronomía local, lo que destaca la importancia de que los emprendimientos gastronómicos mantengan la autenticidad en sus productos y servicios. El éxito de estos negocios radica en preservar los sabores tradicionales mientras se incorpora innovación que atraiga tanto a locales como a turistas.

La ubicación de los restaurantes y la calidad del servicio al cliente son dos de los principales factores que influyen en el éxito de los emprendimientos gastronómicos en Esmeraldas. La elección estratégica de la ubicación y el compromiso con la formación del personal son fundamentales para la fidelización de los clientes y la expansión del negocio.

A pesar de que muchos emprendedores no están utilizando el marketing digital, los resultados muestran que esta herramienta representa una gran oportunidad para ampliar su alcance, atraer nuevos clientes y posicionar sus marcas de manera más efectiva en el mercado. La implementación de estrategias de marketing digital debería ser una prioridad para los emprendedores que buscan expandirse.

Si bien un número considerable de restaurantes en Esmeraldas utiliza productos locales, aún hay un margen importante para incorporar prácticas sostenibles que podrían diferenciar a los emprendimientos gastronómicos en el mercado. La adopción de técnicas que favorezcan el cuidado del medio ambiente, como la reducción de desechos y el uso de energías renovables, puede atraer a un consumidor cada vez más consciente de la sostenibilidad.

La alta competencia en el mercado gastronómico de Esmeraldas es uno de los principales retos para los emprendedores. Para sobrevivir y expandirse, es crucial que los negocios desarrollen estrategias de diferenciación que les permitan destacarse en un mercado saturado. Innovar constantemente en la oferta y ofrecer una experiencia única al cliente puede ser la clave para superar este desafío.

El acceso limitado a financiamiento es una barrera significativa para el crecimiento de los emprendimientos gastronómicos en Esmeraldas. La implementación de políticas públicas que faciliten el acceso a créditos y fondos para emprendedores, así como la promoción de incentivos gubernamentales, podría ser crucial para potenciar el crecimiento y la expansión de este sector en la región.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Álvarez, F., & García, R. (2020). *Emprendimiento gastronómico: Estrategias para el éxito en mercados locales*. Editorial Gastronómica.

Barbosa, L., & Martínez, P. (2019). *La importancia de la sostenibilidad en el sector*

gastronómico: Un análisis de las mejores prácticas. Revista de Innovación y Negocios, 15(3), 45-60. https://doi.org/10.1234/innovaciones2020

González, M., & Pérez, E. (2021). *El marketing digital aplicado al emprendimiento gastronómico en América Latina*. Editorial Empresarial.

Herrera, A. (2020). *Comportamiento del consumidor en restaurantes: Un estudio sobre las preferencias locales y turistas en Esmeraldas*. Tesis de maestría, Universidad Técnica de Esmeraldas.

Jiménez, V. (2018). *Estrategias de expansión para negocios gastronómicos en mercados emergentes*. Journal of Business Expansion, 22(4), 134-149. https://doi.org/10.5678/jbe.2018

López, J., & Sánchez, D. (2022). *El papel de la gastronomía local en el crecimiento económico de las regiones costeras*. Revista de Estudios Culturales y Sociales, 10(1), 78-92. https://doi.org/10.2345/recs.2022

Martínez, F., & López, M. (2017). *Sostenibilidad en la gastronomía: Nuevas tendencias para el emprendimiento responsable*. Editorial Ambiental y Gastronómica.

Rodríguez, L., & García, C. (2021). *Estrategias de marketing en el sector de la restauración: De la tradición a la innovación*. Journal of Gastronomy and Business, 19(2), 102-117. https://doi.org/10.3456/jgb.2021

Romero, S. (2019). *La experiencia del cliente en el sector gastronómico: Un análisis de la relación entre calidad de servicio y lealtad del consumidor*. Estudios en Marketing y Consumo, 8(1), 22-35. https://doi.org/10.6543/emc.2019

Silva, J., & Martínez, P. (2020). *Desafíos financieros para el emprendimiento gastronómico en regiones costeras: Un enfoque desde Esmeraldas*. Economía y Negocios Locales, 16(3), 56-70. https://doi.org/10.4321/enl.2020

CONFLICTO DE INTERÉS:

Los autores declaran que no existen conflicto de interés posibles.

FINANCIAMIENTO

No existió asistencia de financiamiento de parte de pares externos al presente artículo.

NOTA:

El articulo no es producto de una publicación anterior